

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

BEATRICE MARIA ZANELATO FONSECA MAYER

**INFLUÊNCIA DO *DRAWBACK* NO PREÇO DE
EXPORTAÇÃO NO SETOR MOVELEIRO DE SÃO BENTO
DO SUL**

**FLORIANÓPOLIS
2006**

BEATRICE MARIA ZANELATO FONSECA MAYER

**INFLUÊNCIA DO *DRAWBACK* NO PREÇO DE
EXPORTAÇÃO NO SETOR MOVELEIRO DE SÃO BENTO
DO SUL**

Dissertação apresentada como requisito parcial à
obtenção do grau de Mestre em Administração.
Universidade Federal de Santa Catarina.
Curso de Pós-Graduação em Administração.
Área de concentração em Políticas e Gestão
Institucional.

Orientador: José Alonso Borba, Dr.

**FLORIANÓPOLIS
2006**

Beatrice Maria Zanellato Fonseca Mayer

**INFLUÊNCIA DO *DRAWBACK* NO PREÇO DE
EXPORTAÇÃO NO SETOR MOVELEIRO DE SÃO BENTO
DO SUL**

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Grau de Mestre em Administração na área de concentração em Políticas e Gestão Institucional do Curso de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina e aprovada, em sua forma final, em 23 de fevereiro de 2006.

Prof. Rolf Hermann Erdmann
Coordenador do Programa

Apresentada à Comissão Examinadora composta pelos professores

Presidente: Prof. José Alonso Borba, Dr. – Orientador, Universidade Federal de Santa Catarina

Membro: Prof. Sílvio Antônio Ferraz Cario, Dr., Universidade Federal de Santa Catarina

Membro: Prof. Marison Luiz Soares, Dr., Universidade do Vale do Itajaí

À minha família, em especial aos meus pais Elaine e Altevir, à minha irmã Tatiane e aos meus avós Raphael e Alilat pelo amor incondicional, compreensão e estímulo ao meu desenvolvimento.

AGRADECIMENTOS

A elaboração de uma dissertação de mestrado embora aparentemente seja um esforço individual, é uma jornada que exige apoio e compreensão em todas as etapas. Os meus agradecimentos são para estas pessoas que direta ou indiretamente incentivaram, acompanharam e contribuíram com esta jornada. O meu carinho, admiração e sinceros agradecimentos:

- Ao Professor Dr. José Alonso Borba, por sua orientação assertiva;
- Ao Professor Dr. Silvio Antônio Ferraz Cario, por sua atenção e contribuição direta na revisão deste trabalho;
- Ao Professor Dr. Marison Luiz Soares, por atender prontamente ao convite de participar da banca examinadora;
- Ao Professor Dr. Valter Saurin, pelo acompanhamento;
- Às empresas que prontamente participaram desta pesquisa, pela confiança e predisposição em colaborar;
- Ao CNPq, pelo apoio financeiro;
- Aos professores do Curso de Pós-Graduação em Administração – CPGA, pela condução e auxílio na minha formação acadêmica e cidadã;
- Ao CPGA, em especial à Graziela e ao Ivo, pelo suporte operacional e amizade desenvolvida nestes dois anos;
- Aos meus amigos inesquecíveis do mestrado;
- À equipe do INPEAU, pela amizade e carinho;
- Aos meus amigos e aos meus familiares, pelo apoio, compreensão e carinho;
- A todos só cabe dizer valeu a pena, muito obrigada!

“Somos o que fazemos, mas somos,
principalmente, o que fazemos para mudar o
que somos”.

(Eduardo Galeano)

RESUMO

MAYER, Beatrice M. Z. F. **Influência do *drawback* no preço de exportação no setor moveleiro de São Bento do Sul** 2006. 203 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

Orientador: José Alonso Borba

Defesa: 23/02/06

São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre constituem-se o principal pólo moveleiro do Brasil no que tange às exportações. Tal êxito deve-se a inúmeros aspectos inter-relacionados. Como forma de compreender o desempenho exemplar das exportações deste pólo, o estudo se propôs a analisar um dos aspectos que influenciam as exportações, o preço de exportação. Por outro lado, o governo brasileiro busca incentivar a atividade exportadora através da concessão de incentivos, dentre estes, destaca-se o *drawback* um incentivo fiscal que objetiva desonerar de tributos os insumos importados que componham o produto exportável. O presente estudo analisou a influência do *drawback* no preço de exportação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul no ano de 2004. Para atingir os resultados, foram realizadas entrevistas às empresas da região que solicitaram o incentivo do *drawback* no ano de 2004, compreendendo 25 empresas, destas abordaram-se 15 empresas, constituindo assim o grupo de empresas analisadas. Com os dados obtidos possibilitou responder ao objetivo proposto. Somente no pólo de São Bento do Sul, 30% das empresas exportadoras de móveis solicitaram o benefício do *drawback*, percentual este acima da média de Santa Catarina que em 2004 foi de 18%. Este fato reflete a relevância e o alto grau de utilização do *drawback* pelas empresas desta região. Os principais insumos importados foram cola e madeira, itens importantes na composição dos móveis exportados. O mercado interno atende a demanda dos demais insumos, porém em virtude da redução de custos provenientes da suspensão dos impostos na importação, torna-se interessante a importação de insumos, principalmente pela suspensão do ICMS. Ao adquirir os insumos no mercado interno, as empresas pagam os impostos e depois os recuperam como créditos fiscais, o que na prática é moroso e dispendioso. Como consequência destas dificuldades na recuperação dos créditos fiscais, percebeu-se que o índice de repasse dos custos dos tributos ao preço de exportação é maior se a aquisição dos insumos se dá no mercado interno, nos casos de insumos beneficiados pelo *drawback* o custo do tributo não é repassado ao preço de exportação pela maioria das empresas, o que reflete no preço, reduzindo-o e assim possibilitando uma melhor posição competitiva no exterior.

Palavras-chaves: *drawback*, incentivos à exportação, incentivos fiscais, preço de exportação.

ABSTRACT

MAYER, Beatrice M. Z. F. **Influência do *drawback* no preço de exportação no setor moveleiro de São Bento do Sul** 2006. 203 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

Orientador: José Alonso Borba

Defesa: 23/02/06

São Bento do Sul, Rio Negrinho, and Campo Alegre constitute the main furniture pole in Brazil exportation wise. Such success happens due to several inter-related aspects. As a way to understand the prodigious performance of exportation in this pole, this study proposes to analyze one of the aspects that influences exportations, namely exporting price. On the other hand, Brazilian government aims to stimulate exporting activity, through incentives, among which stands out the *drawback*, a tax benefit that lows duty costs on imported parts which will compose the exportable good. This study analyzes the influence of the *drawback* on exporting price in furniture industry in São Bento do Sul and region in the year 2004. In order to reach the results, interviews with the companies of the region which have asked for the *drawback* incentive in the year 2004 have been made, that is, 15 companies from a total 25 companies have formed the group of analyzed companies. Obtained data has made possible to reach aimed objective. Considering exclusively São Bento do Sul's pole, 30% of furniture exporting companies have claimed the *drawback* benefit, percentage that overcomes Santa Catarina's average, 18% in 2004. This reflects the relevance and high level of *drawback* utilization by the companies of this specific region. Main imported parts were glue and wood, important items on the composition of the final exported good. The domestic market responds for the demand of further items, however due to reduction on costs because of importing taxes suspension, importing other parts becomes interesting, mainly due to the suspension of ICMS (Goods and Service Circulation Tax). By acquiring parts on the domestic market, companies pay due taxes and recovers them as custom credits, which in practice is slow and expensive. As a consequence of those difficulties in recovering custom credits, it has been observed that the level of costs passed from duties to export price is higher if the acquisition of parts happens on the domestic market while in cases of items acquired with the *drawback* benefit the duty cost is not passed to export price of the majority of companies, what has a reflection on final price, reducing it and, therefore, enhancing *company's* competitive position on external markets.

Key- words: *drawback*, export incentives, duty incentives, exporting price.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01 - As relações e interações dos fatores do macroambiente	23
FIGURA 02 – Modelo de determinação do preço de exportação, partindo do preço do mercado interno.	34
FIGURA 03 – Esquema de formação de preço de exportação.....	36
FIGURA 04 – Fórmula do preço de exportação.....	38
FIGURA 05 – Canais de vendas ao mercado externo	41
FIGURA 06– Estrutura do comércio exterior brasileiro.....	60
FIGURA 07 – Estrutura da SECEX.....	60
FIGURA 08 – Estrutura dos órgãos que operam e controlam o <i>drawback</i>	69
FIGURA 09 – Processo do <i>drawback</i> suspensão	72
FIGURA 10 – Processo do <i>drawback</i> isenção	76
FIGURA 11 – Processo do <i>drawback</i> restituição.....	74
FIGURA 12 – Fórmula do cálculo do imposto de importação.....	82
FIGURA 13 – Cálculo do imposto de importação	82
FIGURA 14 – Base de cálculo do IPI na importação	83
FIGURA 15 – Cálculo do IPI na importação	83
FIGURA 16 – Base de cálculo do ICMS na importação	85
FIGURA 17 – Cálculo do ICMS na importação	85
FIGURA 18 – Cálculo do AFRMM na importação.....	86
FIGURA 19 – Subsistemas da indústria moveleira	99
FIGURA 20 – Concentração de fabricantes de móveis no brasil.....	110

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01 – Características dos tributos federais e estaduais.....	30
QUADRO 02 – Despesas incidentes no mercado interno ou no mercado externo	33
QUADRO 03 – Tratamento fiscal na exportação.....	49
QUADRO 04 - Alguns mecanismos de fomento às exportações.....	56
QUADRO 05 – Especificidades do <i>drawback</i> conforme a legislação.....	68
QUADRO 06 –Condições para concessão do <i>drawback</i>	77
QUADRO 07 – Demonstração de custos para importação marítima	87
QUADRO 08 – Comparativo dos custos de uma importação normal e sob regime do <i>drawback</i>	88
QUADRO 09 – Empresas de móveis, do pólo de São Bento do Sul, solicitantes do <i>drawback</i> em 2004.....	92
QUADRO 10 - Evolução do comércio internacional de madeira e móveis – 1995 / 1999 ...	100
QUADRO 11 – Principais países exportadores e importadores de móveis em 2004.....	101
QUADRO 12 – Exportações brasileiras de móveis de 2000 a 2004	102
QUADRO 13 – Variação anual das exportações brasileiras de móveis entre 2000 e 2004...	103
QUADRO 14 – Exportações brasileiras de móveis de 2000 a 2004 classificadas por item ..	103
QUADRO 15 – Destinos das exportações brasileiras de móveis em 2004.....	104
QUADRO 16 - Principais estados brasileiros exportadores de móveis em 2004.....	104
QUADRO 17 – Empresas brasileiras de móveis classificadas por porte - 2002.....	107
QUADRO 18 – Origem dos pólos regionais da indústria moveleira no Brasil.....	109
QUADRO 19 – Número de empresas e empregados no setor moveleiro da região sul e sudeste do Brasil - 2003	109
QUADRO 20 – Faturamento e exportações de móveis do Rio Grande do Sul e Brasil - 2000 a 2004.....	112
QUADRO 21 –Setor moveleiro de Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul e Brasil – 2004....	113
QUADRO 22 – Setor moveleiro de Arapongas – PR – 2001	113
QUADRO 23 - Valores exportados em 2003 e 2004 (US\$ milhões FOB) – Móveis	115
QUADRO 24 - Número de empresas exportadoras de móveis de SC e do pólo de São Bento do Sul em 2004.....	116
QUADRO 25 – Setor moveleiro de Ubá – MG – 2001 e 2002	118
QUADRO 26 – Empresas no pólo moveleiro de Ubá – 2001.....	119
QUADRO 27 - Principais pólos moveleiros do Brasil - 1998	121

LISTA DE TABELAS

TABELA 01 – Critério de classificação para porte de empresas	96
TABELA 02 – Classificação e descrição dos móveis por NCM.....	123
TABELA 03 – Móveis exportados por Santa Catarina - Brasil, 2004.....	124
TABELA 04 - Móveis exportados por São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	125
TABELA 05 - Móveis exportados por Rio Negrinho – SC –Brasil, 2004.....	126
TABELA 06 - Móveis exportadas por Campo Alegre – SC – Brasil, 2004	127
TABELA 07 – Concentração de empresas por tipo de atividade econômica solicitantes do <i>drawback</i> dos municípios de Campo Alegre, Rio Negrinho e São Bento do Sul - SC – Brasil , 2004.....	129
TABELA 08 - Classificação de empresas solicitantes do <i>drawback</i> por tipo de atividade econômica do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	130
TABELA 09 – Classificação por porte das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	132
TABELA 10 – Número de funcionários das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	133
TABELA 11 – Idade das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	134
TABELA 12 – Tempo de exportação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	135
TABELA 13 – Exportações das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, entre 2002 e 2004	135
TABELA 14 – Áreas que estabelecem preço de exportação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	136
TABELA 15 – Áreas que estabelecem o custo de importação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	137
TABELA 16 – Tempo de experiência em comércio exterior dos respondentes das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	138
TABELA 17 – Áreas de atuação dos respondentes das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	138
TABELA 18 – Destino das vendas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	139
TABELA 19 – Percentual de vendas para o mercado interno das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	139
TABELA 20 – Média percentual do destino de vendas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	140
TABELA 21 – Canais de vendas ao mercado externo das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	140
TABELA 22 – Quantidade de canais de venda ao mercado externo das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	141

TABELA 23 – Média de vendas classificadas por canal das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	141
TABELA 24 - Média de NCMs exportados pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	142
TABELA 25 – NCMs exportados pelas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	142
TABELA 26 - Conhecimento dos incentivos à exportação pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	144
TABELA 27 – Incentivos à exportação como ganho competitivo para as empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	144
TABELA 28 – Consulta a fornecedores estrangeiros pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	145
TABELA 29 – Motivos por não consultar fornecedores estrangeiros pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	145
TABELA 30 – Importação de insumos das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	146
TABELA 31 - Procedência dos insumos importados pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	146
TABELA 32 – Número de países fornecedores das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	147
TABELA 33 – Quantidade de NCM importado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	147
TABELA 34 – Média de NCM importados pelas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	147
TABELA 35 – Tipo de NCM importado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	148
TABELA 36 – Conhecimento do <i>drawback</i> pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	150
TABELA 37 – Utilização do <i>drawback</i> na importação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	150
TABELA 38 – Modalidades de <i>drawback</i> utilizadas pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	151
TABELA 39 – <i>Drawback</i> como ganho competitivo para as empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	151
TABELA 40 – Ganhos competitivos provenientes do <i>drawback</i> na percepção dos respondentes das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004...	152
TABELA 41 – Abordagens utilizadas para o estabelecimento do preço de exportação pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004	153
TABELA 42 – Aplicação do crédito fiscal no cálculo do custo do produto exportado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	154
TABELA 43 – Aplicação dos impostos no cálculo do custo do produto exportado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004.....	154

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
1.1 PROBLEMA	18
1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA	19
1.2.1 Objetivo geral	19
1.2.2 Objetivos específicos	19
1.3 JUSTIFICATIVA	20
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	21
2.1 FORMAÇÃO DE PREÇO	21
2.1.1 Fatores do preço	21
2.1.2 Métodos de formação de preço de venda	25
2.1.2.1 Métodos de formação de preços baseados nos custos	25
2.1.2.2 Métodos de formação de preços baseados na concorrência	27
2.1.3 Aspectos tributários	28
2.1.3.1 Impostos estaduais	28
2.1.3.2 Impostos federais	29
2.1.3.2.1 IPI – Imposto sobre produtos industrializados	29
2.1.3.2.2 COFINS – Contribuição para o financiamento da seguridade social	29
2.1.3.2.3 PIS – Programa de integração social	29
2.2 PREÇO DE EXPORTAÇÃO	30
2.2.1 Métodos de formação do preço de exportação	31
2.2.2 Canais de venda na exportação	40
2.3 INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO	42
2.3.1 Classificação dos incentivos às exportações	45
2.3.2 Incentivos fiscais	47
2.3.2.1 IPI – Imposto sobre produtos industrializados	49
2.3.2.2 ICMS – Imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços	51
2.3.2.3 COFINS – Contribuição para o financiamento da seguridade social	53
2.3.2.4 PIS – Programa de integração social	53
2.3.3 Incentivos financeiros	54
2.3.4 Estrutura do comércio exterior brasileiro	57
2.3.4.1 Secretaria de comércio exterior - SECEX	59

2.3.4.2 Receita federal do Brasil.....	60
2.3.4.3 Banco central do Brasil - BACEN	62
2.4 <i>DRAWBACK</i>	62
2.4.1 Conceitos	63
2.4.2 Objetivos e benefícios	65
2.4.3 Legislação do <i>drawback</i>	67
2.4.4 Competências	68
2.4.5 Modalidades de <i>drawback</i>	69
2.4.5.1 <i>Drawback</i> suspensão	71
2.4.5.2 <i>Drawback</i> isenção	72
2.4.5.3 <i>Drawback</i> restituição	74
2.4.5.4 <i>Drawback</i> interno	75
2.4.6 Operações especiais.....	75
2.4.7 Concessões.....	77
2.4.8 Limitações do <i>drawback</i>	78
2.5 REGIME TRIBUTÁRIO DAS IMPORTAÇÕES	80
2.5.1 Imposto de importação – I.I.	80
2.5.1.1 Incidência	80
2.5.1.2 Fato gerador	81
2.5.1.3 Base de cálculo e alíquotas	81
2.5.2 Imposto sobre produtos industrializados - IPI	82
2.5.2.1 Incidência	82
2.5.2.2 Fato gerador	83
2.5.2.3 Base de cálculo e alíquotas	83
2.5.3 Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias - ICMS	84
2.5.3.1 Incidência	84
2.5.3.2 Fato gerador	84
2.5.3.3 Base de cálculo e alíquotas	84
2.5.4 Adicional ao frete para renovação da marinha mercante - AFRMM.....	85
2.5.5 Taxas de armazenagem e capatazia.....	86
2.5.5.1 Armazenagem	86
2.5.5.2 Capatazia.....	86
3 METODOLOGIA	89
3.1 PERGUNTAS DE PESQUISA.....	89

3.2 DELINEAMENTO DA PESQUISA	90
3.3 POPULAÇÃO DA PESQUISA.....	90
3.4 VARIÁVEIS DE PESQUISA.....	93
3.4.1 Definição constitutiva e operacional das variáveis	93
3.4.1.1 Drawback	94
3.4.1.2 Preço de exportação.....	94
3.5 DADOS DE PESQUISA	94
3.5.1 Fontes dos dados de pesquisa	94
3.5.2 Tratamento dos dados de pesquisa	96
3.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	96
4 CARACTERIZAÇÃO DA ESTRUTURA DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS	98
4.1 CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO DE MÓVEIS	98
4.2 COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MÓVEIS	100
4.3 COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....	101
4.4 PERFIL DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS NO BRASIL.....	106
4.5 PÓLOS MOVELEIROS.....	108
4.5.1 Rio Grande do Sul.....	110
4.5.2 Paraná	113
4.5.3 Santa Catarina	115
4.5.4 São Paulo	117
4.5.5 Minas Gerais	117
4.5.6 Outros pólos moveleiros	120
5 ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	122
5.1 CARACTERIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS DE SANTA CATARINA EM 2004.....	122
5.1.1 NCMs exportados por Santa Catarina no ano de 2004.....	122
5.1.2 NCMs exportados por São Bento do Sul no ano de 2004	124
5.1.3 NCMs exportados por Rio Negrinho no ano de 2004	125
5.1.4 NCMs exportados por Campo Alegre no ano de 2004.....	126
5.1.5 Utilização do <i>drawback</i> em Santa Catarina no ano de 2004	128
5.2 ANÁLISE DOS DADOS PRIMÁRIOS	132
5.2.1 Perfil das empresas.....	132
5.2.1.1 Porte das empresas	132
5.2.1.2 Tempo de funcionamento e de experiência exportadora	133

5.2.1.3 Áreas internas envolvidas no estabelecimento do preço de exportação	135
5.2.1.4 Áreas internas envolvidas no estabelecimento do custo de importação	136
5.2.2 Perfil dos entrevistados	137
5.2.2.1 Tempo de experiência em comércio exterior	137
5.2.2.2 Área de atuação profissional	138
5.2.3 Exportação	138
5.2.3.1 Destino das vendas	138
5.2.3.2 Canais de vendas	140
5.2.3.3 Tipos de produtos exportados	141
5.2.4 Incentivos à exportação	143
5.2.5 Importação de insumos	144
5.2.5.1 Consulta a fornecedores estrangeiros	144
5.2.5.2 Procedência dos insumos importados	146
5.2.5.3 Tipos de insumos importados	147
5.2.6 Drawback	149
5.2.6.1 Conhecimento e utilização do <i>drawback</i>	149
5.2.6.2 Utilização das modalidades de <i>drawback</i>	150
5.2.6.3 Ganhos competitivos do <i>drawback</i>	151
5.2.7 Preço de exportação	152
5.2.7.1 Abordagem do preço de exportação	152
5.2.7.2 Aplicação dos créditos fiscais no preço de exportação	153
5.2.7.3 Aplicação dos benefícios fiscais do <i>drawback</i> no preço de exportação	154
6 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES	156
6.1 CONCLUSÕES	156
6.2 RECOMENDAÇÕES	160
REFERÊNCIAS	162
ANEXOS	170
APÊNDICES	196

1 INTRODUÇÃO

O governo brasileiro tem priorizado as exportações brasileiras como forma de amenizar os problemas do desemprego e de aumentar as divisas, conforme se observa nas metas estabelecidas pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC para o setor moveleiro, através do Fórum de Competitividade da Cadeia Produtiva da Indústria de Madeira e Móveis - CPIMM (2004) para 2004: aumento da produção do setor moveleiro em 12% no mercado interno mais exportações; geração de 164.123 novos empregos diretos e indiretos; aumento de 14,41% das exportações; aumento da base exportadora de móveis para 450 empresas exportadoras; entre outras. Nesse sentido, o governo tem buscado aumentar a competitividade da indústria nacional através do estabelecimento de fóruns setoriais, os quais propõem políticas para este objetivo. No Fórum de Competitividade de Madeira e Móveis, as referidas políticas são as seguintes: a) financiamento da produção; b) política de exportação; c) política florestal; d) capacitação tecnológica e de recursos humanos; e) desoneração da produção (UNICAMP; IE; NEIT, 2002). Ressalta-se que nos itens financiamento da produção, política de exportação e desoneração da produção enquadram-se medidas para potencializar as exportações através de incentivos fiscais e financeiros. Acredita-se que esses fatores de natureza fiscal, tributária e financeira podem afetar a competitividade dos produtos brasileiros no exterior, podendo incentivar ou inviabilizar as exportações brasileiras. Como estes são fatores externos à organização, o governo brasileiro busca apoiar a iniciativa privada criando políticas e mecanismos que desonerem as empresas, especialmente de tributos.

Através dos incentivos fiscais desoneram-se os exportadores brasileiros de alguns tributos possibilitando que tenham preços mais competitivos no exterior, uma vez que os deixam de incluir no preço de exportação, desta forma deixando de exportar imposto. A desoneração desses tributos visa, não somente à exportação em si, mas a todo o processo produtivo, compreendendo inclusive, a compra de insumos que compõe o produto exportável, proveniente ou não do mercado interno. Por outro lado, os governos federal e estadual deixam de arrecadar imposto, porém esse quadro é revertido através da geração de empregos, aumentando a renda e também o consumo.

No diagnóstico realizado pela CPIMM (USP, 2001) junto ao setor moveleiro, aponta-se que o preço, a marca e o *design* são fatores importantes para o sucesso na comercialização de móveis. Com exceção de casos em que se fabrica um produto diferenciado, como na Itália,

a concorrência se dá via preço e a eficiência é importante fator de competitividade (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

1.1 PROBLEMA

O setor moveleiro é foco das políticas públicas no que concerne ao apoio às exportações. O setor é atraente às políticas públicas pelos seguintes aspectos: a fragmentação da indústria, concentração de micro e pequenas empresas, grande absorção de mão-de-obra e capital majoritariamente nacional. Em contrapartida, relaciona-se o aumento das exportações com uma maior geração de empregos, ao juntar esta afirmativa à característica grande absorção de mão-de-obra, o setor moveleiro exportador é foco de atenção. Nesse contexto São Bento do Sul apresenta uma relevância econômica e social para o país, pois responde por quase 50% das exportações brasileiras de móveis, apesar de Santa Catarina responder por apenas 5% das exportações brasileiras no ano de 2004. Associando-se estes fatores, optou-se em estudar o conjunto de empresas exportadoras de móveis localizadas no pólo moveleiro de São Bento do Sul.

Dentre estudos realizados sobre a competitividade do setor moveleiro no Brasil, o Fórum de Competitividade de Madeira e Móveis - CPIMM realizou um diagnóstico da referida cadeia produtiva (USP, 2001) onde foram identificados os principais “gargalos”, considerados como entraves à competitividade, relacionados à matéria-prima, produção e vendas. Um dos problemas identificados quanto à produção de móveis foi a escassez de recursos financeiros: financiamento e estímulos creditícios, ou seja, incentivos fiscais e financeiros.

Além deste estudo, a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina – FIESC (2004) realizou um diagnóstico junto a 138 indústrias catarinenses exportadoras, de diversos setores, onde foram identificadas algumas dificuldades enfrentadas pelas empresas, associadas às operações de exportação, sendo o fator “ter preço mais competitivo” considerado o mais relevante por 56% das empresas. Contrapondo-se a este fator identificou-se que algumas empresas desconhecem a grande maioria dos incentivos à exportação, 19% desconhecem os mecanismos de restituição do PIS/COFINS e aproximadamente 15% não tem conhecimento do ACC e ACE, 26% das empresas pesquisadas não conhecem o mecanismo de Seguro de Crédito a Exportação, que objetivam exatamente propiciar preços mais competitivos. Para 19% das empresas que participaram desta pesquisa, o atual sistema tributário brasileiro

continua apresentando-se como um entrave considerável para as exportações do país. Os obstáculos internos vinculados às exportações considerados mais relevantes foram, respectivamente, a insuficiência de recursos para financiar a produção (38%) e os preços não competitivos no mercado externo (33%). Tais dificuldades em muitas situações inviabilizam a competitividade do produto brasileiro no mercado internacional (FIESC, 2004).

Diante das dificuldades identificadas por diagnósticos onde se constata a relevância do preço competitivo para inserção no mercado externo e por outro lado um desconhecimento e falta de interesse na utilização de incentivos à exportação, disponibilizados pelo governo, o presente estudo pretende analisar **qual foi a influência do *drawback* no preço de exportação, por empresas catarinenses do setor moveleiro, no período de 2004?**

Sob a perspectiva da empresa, se o *drawback* influencia ou não o preço de exportação, supõe-se que os incentivos fiscais provenientes da importação de insumos de produtos exportáveis não são repassados ao preço de exportação, mantendo os benefícios dos créditos fiscais como resultado da empresa ou os incentivos fiscais provenientes da importação de insumos de produtos exportáveis são repassados ao preço de exportação, reduzindo-os e ganhando-se na economia de escala. Essas afirmativas constituem-se as hipóteses de pesquisa.

1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

1.2.1 Objetivo geral

Verificar a influência do “*drawback*” no preço de exportação, por empresas catarinenses do setor moveleiro, no período de 2004.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Caracterizar o perfil do grupo de empresas do pólo moveleiro de São Bento do Sul que em 2004 solicitaram *drawback*, sob os aspectos de exportação e de importação;
- b) Reconhecer as abordagens de preço de exportação aplicadas pelas empresas pesquisadas;
- c) Classificar os tipos de incentivos à exportação, conhecidos ou utilizados pelas empresas pesquisadas;

- d) Verificar como se configura a aplicação do “*drawback*” no preço de exportação, pelas empresas pesquisadas.

1.3 JUSTIFICATIVA

As exportações têm sido enfatizadas e priorizadas pela iniciativa privada e pela pública. A iniciativa privada tem buscado na exportação uma ampliação de seu mercado e também uma alternativa para momentos de desaquecimento do mercado interno. A implicação da alta elasticidade-renda da demanda é a elevada sensibilidade da cadeia às oscilações da economia brasileira. Como ainda não foi alcançada uma trajetória de crescimento sustentado, as exportações significam a possibilidade de diversificação do portfólio de clientes expostos a outro conjunto de variáveis econômicas, podendo propiciar uma maior estabilidade da renda do setor. Além disso, permitem o acompanhamento imediato da evolução do mercado externo, antecipando mudanças tecnológicas, de gestão e de padrão de concorrência. Justificam-se, assim, os investimentos privados e os esforços da política pública de incentivo às exportações (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

A iniciativa pública tem apoiado a iniciativa privada na viabilização das exportações, estabelecendo políticas que concedem incentivos diretos e indiretos à exportação. O presente estudo pretende analisar a influência do *drawback* no preço de exportação, verificando se os benefícios provenientes do *drawback* são repassados ao preço de exportação, com isso reduzindo os custos e tornando os preços mais atrativos, e assim possibilitar o incremento das exportações brasileiras, especificamente no setor moveleiro do pólo de São Bento do Sul.

Neste contexto o estudo tem sua importância na constatação ou não se há um apoio efetivo da iniciativa pública para a iniciativa privada que reverta em competitividade nos preços dos produtos exportados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo apresenta uma revisão da literatura relacionada ao assunto proposto, onde serão descritos alguns tópicos necessários à elaboração do estudo. Traz uma panorâmica sobre os fatores influenciadores da decisão e da política de preços, os métodos de formação de preço, e dentre estes expõem modelos de formação do preço de exportação. Abordam-se os incentivos à exportação, enfatizando-se o *drawback* e suas modalidades. Para elucidar o tema *drawback*, aborda-se também a formação dos custos na importação, no que concerne aos tributos incidentes até a nacionalização da mercadoria.

2.1 FORMAÇÃO DE PREÇO

A formação do preço de venda é um tema complexo pelo amplo número de variáveis que influenciam e norteiam as decisões de determinação do preço. O presente capítulo objetiva apresentar os fatores que influenciam o preço de venda e os métodos de formação de preço de venda propostos na literatura de administração. Cabe ressaltar que este tema é amplamente abordado na teoria econômica, esta, porém, é rica conceitualmente, mas apresenta dificuldades em quantificar estes conceitos (HERNANDEZ, 1999). Por este motivo optou-se em adotar somente a perspectiva da administração.

2.1.1 Fatores do preço

Sardinha (1995) conceitua preço como a expressão do valor de troca que se oferece por alguma coisa que satisfaça a uma dada necessidade ou desejo.

Motta (1997) em seu artigo faz um levantamento dos fatores que determinam o sucesso de uma estratégia de estipulação de preço, e propõe um modelo de análise bayesiana para lidar com a complexidade nas decisões de fixação de preços. O referido autor afirma que a variável preço é um dos motivadores que afetam a demanda. O preço pode ser influenciado por gosto e renda dos consumidores, influências governamentais e outras variáveis internas controláveis como qualidade, estrutura de distribuição, promoções, comercialização, entre outros.

Hernandez (1999) também cita o fator influência governamental na determinação do preço e explicita as formas de que dispõe o governo para influir nos preços: subsídios, incentivos fiscais à produção, à exportação, restrições ou estímulos à importação, criação ou ampliação de tributos. Cabe destacar aqui que este é o ponto do presente estudo, a influência governamental no preço através do incentivo fiscal, *drawback*.

Os critérios para fixação de preços variam dos mais simples, como custos mais margem, até preços específicos para segmentos de mercado. Minervini (1997) propõe que o preço deve ser calculado a partir do preço do mercado para então determinar-se o preço de base, ou seja, o preço competitivo. Alinhado com esta concepção Santos (2000) apresenta uma seqüência a ser observada na formação do preço de venda, iniciando-se no estabelecimento do preço-base, em concordância às características do mercado (preço dos concorrentes, volume de vendas, prazos, condições de entrega, qualidade, entre outros), testa-se o preço no mercado, para então fixar o preço mais adequado.

Na decisão e determinação do preço do produto há de haver uma associação dos componentes financeiros, como custos, com os aspectos mercadológicos e macro ambientais, pois o preço é influenciado por variáveis internas e externas à empresa.

Segundo Sardinha (1995), a estratégia de marketing e a política de preço da empresa têm de estar coerentes com os fatores do macro ambiente, onde se deve avaliar adequadamente o ambiente com o qual o produto defrontará para a escolha da política de preço. Os fatores do macro ambiente são classificados por Sardinha (1995) como variáveis exógenas, ou seja, tudo o que está fora do sistema, e a decisão de preço como variável endógena, resultando em um modelo composto da estrutura da indústria na qual ela se enquadra, do perfil da demanda com a qual ela defronte, do estágio do ciclo de vida do produto, da legislação em vigor e dos fatores tecnológicos, representado na figura 01.

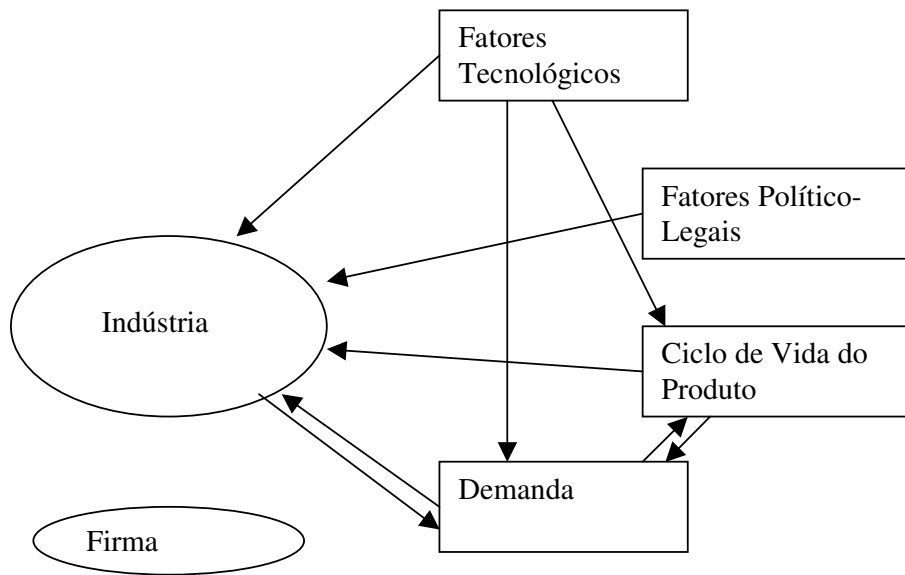


Figura 01 - As relações e interações dos fatores do macro ambiente

Fonte: Sardinha, 1995.

Assef (2002) também apresenta os aspectos mercadológicos como influenciador das decisões de preço e classifica os fatores externos dos aspectos mercadológicos que coincidem com alguns dos fatores macro ambientais propostos por Sardinha. Os fatores externos propostos por Assef são o mercado e elasticidade preço-demanda. O fator mercado pode ser correlacionado com o fator estrutura da indústria, proposto por Sardinha, onde os dois autores classificam três tipos de concorrência: a concorrência perfeita, a monopolista, e a oligopolista, que influenciarão o preço dos produtos. Outro fator macro ambiental apresentado por Sardinha é a demanda que Assef classifica como elasticidade preço-demanda, onde as alterações nos preços dos produtos acarretam modificações nos volumes de vendas.

Assef (2002) também relaciona outros aspectos mercadológicos que influenciam na política de preços, como o ciclo de vida do produto, no qual em cada estágio do produto, introdução, crescimento, maturidade e declínio há particularidades que influenciarão os preços devido à capacidade de geração de margem de contribuição do produto em cada etapa do seu ciclo de vida. Outro aspecto mercadológico são os fatores internos, como o posicionamento estratégico do produto, o qual pode ser direcionado para a sobrevivência ou para a maximização dos lucros, ou ainda para a liderança de participação no mercado, desta forma influenciando novamente as decisões na formação do preço que estarão alinhadas às

estratégias da empresa. O que se percebe é que há uma correlação entre as estratégias da empresa e a decisão do preço, pois o preço será orientado de forma a atingir os objetivos da empresa.

Santos (2000) estabelece como fatores que interfere no preço de venda, a quantidade do produto conforme a necessidade do mercado; a existência de produtos substitutos; o mercado de atuação; a demanda esperada; os níveis de produção e de vendas; os custos de fabricação, administração e comercialização; e os níveis de produção e de venda desejados.

Resumidamente os fatores determinantes de preços são: concorrência, tipo de mercado, demanda, influências governamentais e alocação dos recursos, devendo estes estar alinhados com os objetivos e estratégias da empresa.

O preço é um valor resultante de decisões influenciadas por fatores internos e externos à empresa para atingir seus objetivos, estabelecendo-se um valor. Santos (2000) considera que, para determinação deste valor alguns objetivos devem norteá-lo como: a maximização dos lucros, a manutenção da qualidade e o atendimento aos anseios do mercado, o melhor aproveitamento dos níveis de produção, dentre outros. Na determinação do preço o valor deve então atender os seguintes objetivos: proporcionar em longo prazo o maior lucro possível (maximização dos lucros); atender as vendas desejadas àquele preço (giro dos produtos); otimizar a capacidade produtiva; e otimizar o capital investido.

Percebe-se que as questões financeiras também são fundamentais na decisão de preço. CRC-SP (1992, p. 173) faz a seguinte citação: “Pode-se afirmar que a determinação dos preços está mais ligada às imposições do mercado do que a seu custo. Entretanto, os custos são fatores preponderantes na formação e análise dos preços de venda. Em outras palavras, o preço se faz ou se analisa a partir de custos”.

De acordo com os objetivos e estratégias da empresa, o modelo de determinação do preço de um produto baseado no custo pode ter diferentes abordagens, a abordagem orientada ao custo do produto, a abordagem por contribuição e considerando o retorno sobre o investimento (SARDINHA, 1995).

Assef (2002) ressalta, porém que algumas dessas abordagens ou indicadores, como retorno sobre o investimento são indicadores da empresa, e não do produto, pois são gerados pelo conjunto de operações da empresa e não pelo produto. A seguir apresentam-se alguns métodos de formação de preço de venda propostos na literatura.

2.1.2 Métodos de formação de preço de venda

Na prática empresarial as empresas norteiam-se, basicamente por três métodos distintos para formação de preço, apresentados por Assef (2002):

- a) Preço a partir da concorrência: é o acompanhamento dos preços praticados pelos concorrentes diretos, mantendo ou não o mesmo valor;
- b) Preço a partir do valor percebido pelo consumidor: o consumidor expõe sua percepção de valor do produto (através de técnicas e estudos empregados pelas empresas), ou seja, o preço que os clientes estariam dispostos a pagar pelo produto, então é determinado o preço do produto e os custos são adequados para chegar neste preço;
- c) Preço a partir dos custos: o preço é determinado a partir dos custos fixos e dos custos variáveis, de forma a repassar ao cliente os custos de produção, distribuição e comercialização.

Santos (1995) também apresenta dois métodos principais para a adequada formação de preço: o método baseado no custo da mercadoria e o método baseado nas decisões das empresas concorrentes.

Como abordado anteriormente a determinação do preço de venda envolve muitas considerações e trata-se de um processo complexo, do ponto de vista do número de variáveis que influenciam as decisões. Para tanto alguns métodos propõe a fixação de preço: as abordagens orientadas para custos e as orientadas para a concorrência (MOTTA, 1997).

Na seqüência são apresentadas as abordagens apresentadas por Motta (1997). Dentre as abordagens utilizaram-se também conceitos e interpretações realizadas por outros autores. Neste tópico objetiva-se expor de forma resumida alguns métodos de formação de preços abordados na literatura.

2.1.2.1 Métodos de formação de preços baseados nos custos

Conforme Motta (1997) os quatro dos mais refinados métodos baseados em custos são: métodos baseado no custo pleno, métodos baseado no custo marginal, métodos baseado no custo flexível e métodos baseado no retorno sobre o investimento. Estes métodos não são excludentes.

Segundo Hernandez (1999) o preço obtido a partir do custo é uma referência para comparação do preço de mercado e a conveniência ou não da venda do produto pelo preço praticado no mercado.

Métodos baseado no custo pleno – neste método o preço de venda resulta do acréscimo ao custo total de produção, as despesas de venda e administrativa e uma margem de lucro desejada, ou seja, na aplicação de todos os custos do produto acrescido da margem de lucro. Este método apresenta limitações, pois ignora a elasticidade da procura, não separando os custos fixos dos variáveis; não considera a concorrência, podendo ocorrer à perpetuação das deficiências da empresa na estrutura de preços; não distingue os desembolsos reais e os custos irreversíveis; pressupõe que todos os produtos auferem a mesma margem de lucro, pois aplica a mesma porcentagem ao custo total de cada produto; desconsidera o investimento do capital empregado para produzir, financiar e comercializar os produtos (MOTTA, 1997).

Este método assemelha-se à formação de preços baseada em gastos mais margens de lucro apresentada por Hernandez (1999), na qual se pode quantificar o limite inferior de preço, sendo que o preço mínimo pode ser igual ou maior que os gastos variáveis incorridos, se forem maior estarão gerando uma margem de contribuição que irá cobrir os gastos fixos e para então gerar o lucro da empresa. Neste caso o preço máximo será estabelecido pela demanda do consumidor.

Métodos baseados no custo marginal – os custos marginais são aqueles que se relacionam diretamente com o produto e sua venda, incluem-se as matérias-primas, mão-de-obra direta, custos indiretos variáveis de produção e despesas variáveis de vendas e administrativas. Neste método somam-se todos os custos marginais, mais os custos indiretos e então é acrescida a margem de lucro (MOTTA, 1997).

Métodos baseados no custo flexível - o preço é formado a partir dos dados dos custos flexíveis e à medida que as condições internas e externas mudem os custos podem ser adequados à nova situação (MOTTA, 1997).

Métodos baseados no retorno sobre o investimento – neste método calcula-se o preço com o objetivo de conseguir um índice predeterminado de lucro sobre o capital empregado (MOTTA, 1997).

Segundo Cogan (1999), este método objetiva que a margem de lucratividade garanta o retorno sobre o capital investido.

Nas abordagens orientadas para custos, para determinação do custo total dos produtos manufaturados, é necessária a classificação dos elementos do custo. Com base nesta necessidade, apresentam-se alguns dos elementos que compõe o custo total (CRC-SP, 1992):

- a) Materiais diretos – são os materiais que compõe o produto acabado, considerado também como matérias-primas;
- b) Mão de obra direta – mão de obra aplicada diretamente no processo de transformação da matéria-prima em produto acabado;
- c) Custos indiretos de fabricação – ou gastos indiretos, incluem-se todos os custos associados à fabricação do produto, excluindo-se a matéria-prima e a mão de obra direta, incluem-se então os materiais auxiliares, mão de obra indireta e outros custos indiretos;
- d) Despesas de vendas – ou despesas comerciais e de distribuição, são as despesas incorridas na comercialização e distribuição do produto;
- e) Despesas administrativas – são os itens não incluídos nas categorias anteriores;
- f) Despesas financeiras – são as despesas com juros e gastos com o capital empregado.

2.1.2.2 Métodos de formação de preços baseados na concorrência

Nos métodos de formação de preços baseados na concorrência os preços de venda são fixados a partir do preço dos concorrentes, podendo a empresa cobrar preços iguais, maiores ou menores que o da concorrência. Dependerá das estratégias adotadas pela empresa.

Motta (1997) ressalta que em razão das limitações de cada método, estes não devem ser empregados isoladamente. O referido autor recomenda a análise de alguns pontos objetivando compatibilizar a formulação de uma estratégia de preço com os componentes – custos, sensibilidade da procura às variações de preço e respostas retaliatórias dos concorrentes a essas alterações de preço. Os pontos recomendados por Motta (1997, p.35) são:

- a) Identificar os custos incrementais e evitáveis que são aplicáveis a uma alteração das vendas;
- b) Calcular a margem de contribuição e a variação das vendas em equilíbrio relativas à mudança de preço proposta;
- c) Avaliar a sensibilidade ao preço por parte dos compradores, com a finalidade de estimular a plausibilidade de eles alterarem suas compras, acima ou abaixo da variação das vendas em equilíbrio;
- d) Identificar os concorrentes e avaliar suas prováveis reações;
- e) Identificar compradores para os quais os custos, sensibilidade ao preço e concorrência são significativamente diferentes, e segmenta-los com base no preço, onde for possível;
- f) Calcular as consequências em termos de lucro, aritmética ou graficamente, para diversas e prováveis alterações das vendas;

- g) Aceitar ou rejeitar as modificações de preço proposta, considerando os benefícios de resultados favoráveis, em comparação com os riscos percebidos de consequências desfavoráveis.

2.1.3 Aspectos tributários

Os tributos são componentes importantes no preço final do produto, porém não geram valor agregado para o consumidor. Estes tributos são os impostos que incidem sobre os preços. Maluf (2000, p. 217) conceitua imposto como “o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade específica, relativa ao contribuinte”.

No preço pode ocorrer uma incidência do imposto, por dentro ou por fora do preço. Por fora significa que a base de cálculo é externa ao preço, no qual já incidem todos os demais impostos. Os impostos por dentro são calculados internamente no preço, ou seja, fazem parte da base de cálculo do preço.

Para identificar a carga tributária incidente sobre determinado produto serão apresentados os principais aspectos de tributos federais e estaduais, objetos implícitos do presente estudo.

2.1.3.1 Impostos estaduais

O principal tributo estadual é o ICMS, Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação. Sua cobrança é de competência dos Estados da Federação e do Distrito Federal. O ICMS tem diversos fatos geradores, é um imposto proporcional, com alíquotas diferenciadas, variando de acordo com o tipo de mercadoria e com o destino das operações. É um imposto não-cumulativo, o que significa a possibilidade de aproveitamento dos créditos gerados em cada etapa da comercialização. A legislação varia de estado para estado (GOLFETTE, 1994).

2.1.3.2 Impostos federais

2.1.3.2.1 IPI – Imposto sobre produtos industrializados

O IPI é um Imposto Federal Indireto, seletivo e não cumulativo. O fato gerador do IPI é a saída do produto do estabelecimento industrial. Incide sobre o preço de venda total. Suas alíquotas variam conforme o produto, podendo gerar direito a créditos (GOLFETTE, 1994).

2.1.3.2.2 COFINS – Contribuição para o financiamento da seguridade social

O COFINS tem como base de cálculo a receita bruta, exceto sobre as parcelas de IPI. Incide sobre o preço de venda total. Possui alíquota fixa para todos os produtos (GOLFETTE, 1994).

2.1.3.2.3 PIS – Programa de integração social

O PIS tem como base o faturamento das empresas proveniente da comercialização das mercadorias. Possui alíquota fixa aplicada sobre a receita operacional bruta (GOLFETTE, 1994).

No caso das exportações existem isenções de impostos, inclusive a possibilidade de créditos fiscais provenientes das matérias-primas consumidas no processo produtivo dos produtos destinados à exportação. Estas particularidades serão apresentadas nos próximos tópicos.

Tributo	Competência	Fato Gerador	Alíquota	Base de Cálculo	Geração de crédito fiscal
ICMS	Estadual	Saída da mercadoria do estabelecimento do contribuinte	Variável	Valor da operação	Gera crédito
IPI	Federal	Saída física do produto do estabelecimento	Variável	Sobre o preço de venda total	Gera crédito
PIS	Federal	Faturamento	Fixa	Receita	Gera crédito
COFINS	Federal	Faturamento	Fixa	Receita, exceto sobre as parcelas de IPI	Gera crédito

Quadro 01 – Características dos tributos federais e estaduais

Fonte: Elaboração própria.

2.2 PREÇO DE EXPORTAÇÃO

O preço é uma das principais variáveis que influencia na venda do produto ao mercado externo. Vazquez (1998) afirma que embora a qualidade seja um fator quase decisivo na escolha de um produto, o preço é a variável decisiva nas compras e vendas externas.

De acordo com Garcia (2001) a determinação do preço de exportação envolve os custos e os demais fatores determinados pelo mercado importador. Para determinar o preço de exportação de um produto, devem-se analisar os componentes de seu custo e as margens de lucro que interessa à empresa. O preço deve cobrir integralmente os custos e a margem de lucro desejada, desde que seja competitivo. Garcia (2001, p. 82) afirma que “a determinação do preço de exportação de um produto deve ser o corolário de uma detalhada análise dos itens de seu custo”.

Em consonância, Vazquez (1998) propõe que para a determinação do preço devem-se analisar criteriosamente os componentes do custo.

Naime (1979) também considera a análise dos custos como prioritário para a formação do preço de exportação. Para estabelecer o preço de exportação o primeiro aspecto a ser analisado são os custos, pois estes diferem dos custos que compõe o produto destinado ao mercado interno. Para o referido autor o preço de exportação objetiva tornar o produto competitivo, sem que altere o lucro da empresa.

Guidolin (1991) afirma que independente da sistemática adotada pela empresa para calcular os custos e o preço dos produtos exportados, a empresa deve partir de um determinado número dado pelo seu setor de custos. O autor ressalta que havendo a concessão de incentivos estes também devem ser alocados no cálculo, porém o grau de dificuldade de alocação destes incentivos dependerá da estrutura da empresa, quanto à elaboração de seus custos.

Corroborando com esta afirmativa Ratti (2000, p. 309) afirma que “há uma corrente de profissionais que defendem que o preço de exportação deve sempre ser resultante da apuração dos custos”.

Nas obras citadas, os autores propõem um modelo de formação do preço de exportação baseado nos custos, ou seja, na abordagem orientada para os custos. Percebe-se que os custos é o ponto de partida para a formação do preço de exportação, seja ele o custo do mercado interno, ou o custo do mercado externo.

Se o preço do mercado interno for tomado como ponto de partida para o cálculo do preço de exportação, estará automaticamente respeitando o princípio que norteia sua apuração, sendo necessárias somente adaptações criteriosas, obtendo-se o mesmo resultado se partisse da composição dos custos. Ratti (2000, p. 400) ressalta que “por força desta sistemática de apuração chegar-se-á a idêntico resultado àquele que teria sido apurado se a empresa tivesse utilizado o processo específico para definir o preço com base nos custos acrescido do percentual relativo à margem de lucro desejado”.

2.2.1 Métodos de formação do preço de exportação

Neste tópico são apresentados os métodos de formação do preço de exportação abordados na literatura estudada. Dentre eles estão os estudos de Resende; Garcia (1978), Minervini (1997), Vazquez (1998), Maluf (2000), Ratti (2000), Lopez (2000) e Garcia (2001).

Segundo Resende; Garcia (1978) o preço de exportação pode ser determinado sob duas formas:

- a) A partir do preço de venda do produto no mercado interno;
- b) Pela reformulação dos cálculos de custo.

Para determinar o preço de exportação a partir do preço de venda no mercado interno, deve-se tomar o preço líquido de venda no mercado interno, considerando os tributos incidentes na venda, e então deduzir os tributos não incidentes na exportação e as despesas

que não ocorrem na exportação, para então adicionar as despesas específicas da exportação, que não ocorrem no mercado interno, porém ainda sem aplicação dos incentivos. Assim chega-se ao valor bruto da venda, mas sem a aplicação dos incentivos.

Para determinar o preço pela reformulação dos cálculos de custo os autores sugerem a reanálise dos custos para fins de exportação. No cálculo do preço de exportação são separados os fatores do preço para o mercado interno e os fatores do preço para o mercado externo, registrando-se somente os valores que compõe os encargos com exportação.

Os fatores considerados na formação de preços de exportação foram divididos por Gertner (1987) em duas categorias: internos e externos. Os fatores internos incluem os custos de produção, os incentivos governamentais, as tarifas alfandegárias, o retorno sobre o investimento, à margem dos intermediários e os custos associados a riscos extraordinários. Os fatores externos incluem o preço dos concorrentes internacionais, a demanda do consumidor, o preço que o comprador estaria disposto a pagar, e os preços domésticos.

Diversos autores destacam as despesas incidentes no mercado interno e no mercado externo. O quadro 02 apresenta os autores e as respectivas citações destas despesas.

Autor	Despesas exclusivas do Mercado Interno	Despesas exclusivas do Mercado Externo
Garcia (2001)	<ul style="list-style-type: none"> • Tributos; • Comissão de vendas; • Despesas de propaganda; • Embalagem; • Despesas financeiras; • Despesas de distribuição (transporte e seguro); • Margem de lucro; • Outros itens. 	<ul style="list-style-type: none"> • Embalagem de apresentação; • Embalagem de transporte; • Despesas de movimentação do produto até a saída efetiva para o exterior, conforme a forma de venda; • Comissão de agenciamento ou representação; • Eventuais impostos; • Margem de lucro; • Vistos consulares; • Outros elementos exigidos até o efetivo despacho da operação.
Ratti (2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Impostos; • Contribuições sociais; • Comissão de vendedor; • Despesas de propaganda; • Embalagem; • Despesas financeiras; • Despesas de distribuição; • Outros itens. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comissão de agente ou representante no exterior; • Embalagem de apresentação e de acondicionamento; • Despesas de movimentação do produto – frete e seguro interno; • Despesas financeiras, desde a produção, estocagem e embarque; • Fatura e ou vistos consulares; • Eventuais impostos; • Outros itens
Lopez (2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Custos de fabricação; • Custos logísticos; • Outros custos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Custos de fabricação; • Custos logísticos – consideram-se os custos pós fabricação, ou seja, diretamente ligados à distribuição física, incluindo pesquisa de mercado, negociação internacional, acondicionamento, transporte interno, movimentação no terminal de embarque; • Outros custos.
Minervini (1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Não citado pelo autor 	<ul style="list-style-type: none"> • Custo do produto, incluindo os custos de adaptação; • Lucro; • Embalagem de exportação; • Transporte – interno e até o local de embarque; • Documentos – de embarque, faturas consulares, certificados de origem; • Custo de manipulação, descarga e armazenagem da mercadoria; • Eventuais impostos de exportação; • Seguro.
Maluf (2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Não citado pela autora 	<ul style="list-style-type: none"> • Custos de produção; • Custos da estrutura de exportação; • Margem de contribuição; • Custos de distribuição; • Custos de promoção; • Custos variáveis.

Quadro 02 – Despesas incidentes no mercado interno ou no mercado externo

Fontes: Garcia, 2001; Ratti, 2000; Lopez, 2000; Minervini, 1997; Maluf, 2000. Elaboração própria.

No quadro 02 observa-se que as citações dos autores são similares em relação aos itens que compõe o preço do mercado interno e do mercado externo. Estes se diferenciam apenas pelas finalidades, um a venda para o mercado interno e o outro a exportação. Como exemplo a

embalagem, este é um item que compõe o preço para o mercado interno e para o mercado externo, porém são embalagens distintas, por se tratar de exportação, o rótulo é em outro idioma, as especificações técnicas podem diferir, etc.

É importante ressaltar que o transporte internacional e o seguro internacional dependerão do tipo de INCOTERM negociado entre importador e exportador, podendo ou não compor o preço de exportação. Neste estudo tomou-se como base o preço FOB, ou seja, considera-se como parte integrante do preço de exportação a entrega da mercadoria no local de embarque. Mais à frente será detalhado os INCOTERMS e a modalidade FOB.

Em estudo realizado por Minervini (1997) observaram-se práticas empresariais na formação do preço de exportação, onde algumas empresas determinavam o preço de exportação convertendo o preço do mercado interno pela taxa cambial da moeda negociada com o importador. Esta prática ocasiona uma inadequação do preço de exportação, visto que não considera os fatores incidentes na exportação. O autor apresenta então duas estruturas para a determinação do preço de exportação:

- a) Estrutura *Bottom-up*: o preço parte do custo do produto para o preço de venda;
- b) Estrutura *Top-down*: parte do preço praticado no mercado para a adequação do preço pelo fabricante.

Dentre as duas estruturas apresentadas observa-se que a estrutura *bottom-up* é orientada aos custos e a estrutura *top-down* é orientada à concorrência.

Vazquez (1998) em sua obra propõe um modelo para a determinação do preço de exportação partindo do preço de venda no mercado interno, representado na figura 02.

Preço de venda no mercado interno
(-) Tributos que estiverem agregados ao preço de mercado interno
(-) Despesas incluídas no preço de mercado interno, mas que não incidem na exportação:
(+) Embalagem especial; Transporte e seguro internos até o porte de embarque; Despesas consulares; Comissão de agente; Despesas financeiras para obtenção de capital de giro à exportação; Seguro de crédito à exportação.
(+) Lucro esperado
(=) PREÇO DE VENDA DO PRODUTO PARA O MERCADO EXTERNO

Figura 02 – Modelo de determinação do preço de exportação, partindo do preço do mercado interno.

Fonte: Vazquez, (1998).

Em consonância Maluf (2000) também apresenta um modelo de formação de preço de exportação partindo-se do preço de venda no mercado interno. A autora esclarece que na prática as empresas adotam o preço de venda no mercado interno deduzindo os tributos e componentes que não incidem na exportação e acrescentam-se os itens que compõem a exportação, chegando-se ao preço de venda para o mercado externo. A referida autora ressalta que o preço no mercado interno deve servir como referência e não como base para balizar a cotação do mercado externo. São citados três métodos para o cálculo do preço de exportação, podendo ser:

- a) Baseado no preço do mercado de destino;
- b) Baseado na livre concorrência;
- c) Baseado no preço de venda do mercado interno.

Observa-se que os métodos, baseado no preço do mercado de destino e baseado na livre concorrência, são abordagens orientadas à concorrência, visto que o ponto de partida baseia-se no preço praticado pelos concorrentes do mercado alvo. O método baseado no preço de venda do mercado interno é a abordagem orientada aos custos. O cálculo deste método é apresentado por Maluf (2000) através de um esquema de formação do preço de exportação, representado na figura 03.

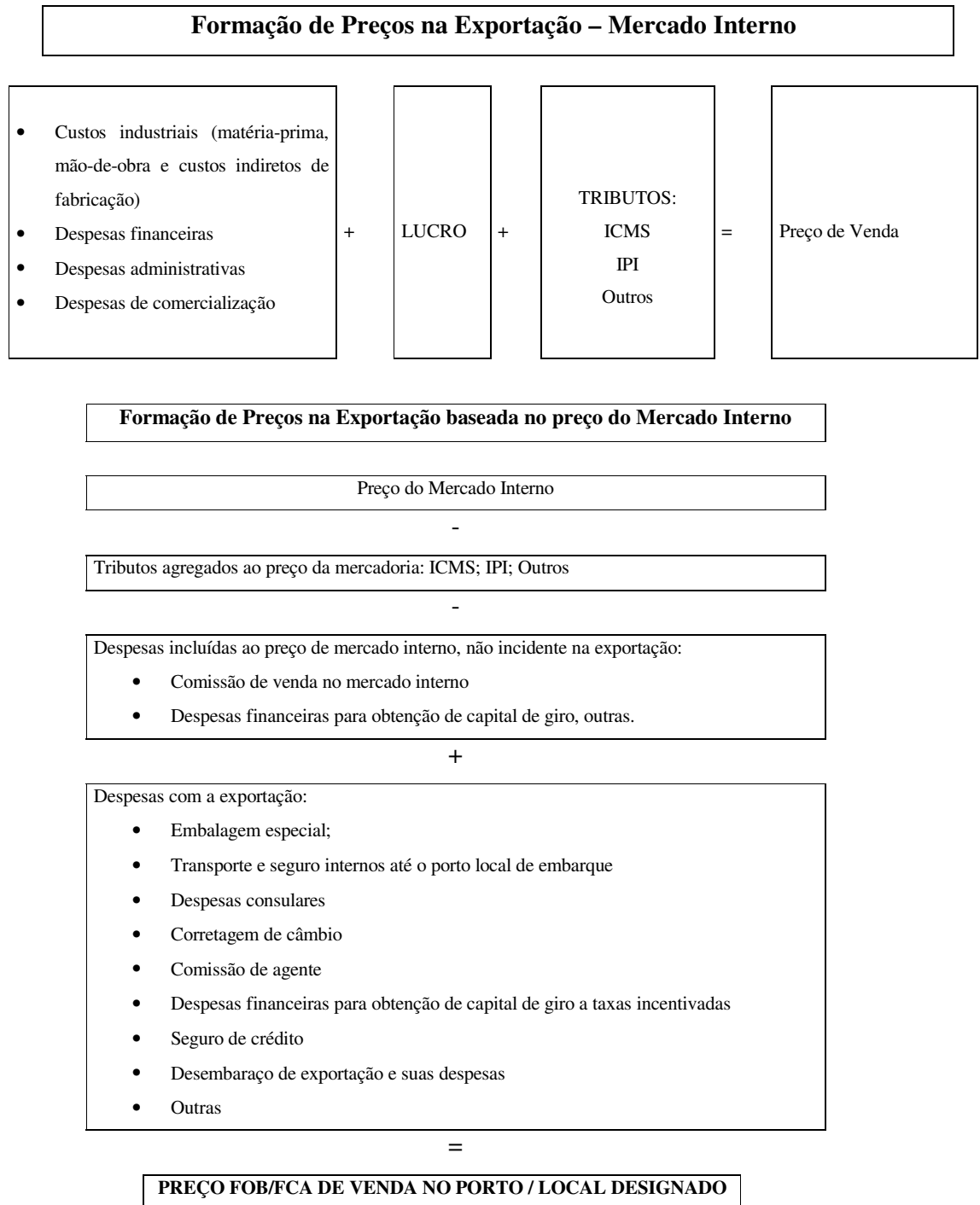


Figura 03 – Esquema de formação de preço de exportação

Fonte: Maluf, 2000.

Mesmo partindo dos custos, as margens de lucro dependem das condições de competitividade do mercado e da aceitação do produto a ser exportado. Sendo assim, deve-se

analisar se o preço estipulado é ideal no mercado de destino, podendo-se aumentar ou diminuir as margens de lucro ou até dos custos (MALUF, 2000).

Além dos custos outros fatores e estratégias relativas ao mercado alvo influenciam o preço de exportação e devem ser relevados na determinação do preço. São eles: competitividade, controle de preços no mercado internacional, produtividade, qualidade, condições de pagamento e condições de entrega. Além destes, existem diversas variáveis que afetam a determinação do preço de exportação, tais como (MALUF, 2000):

- a) Seleção do canal de distribuição;
- b) Logística utilizada;
- c) Utilização ou não de um Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC);
- d) Benefícios em acordos comerciais, bilaterais ou multilaterais, como Sistemas Gerais de Preferência (SGP), Mercosul, entre outros;
- e) Objetivo, a natureza e a situação financeira da empresa;
- f) Situação econômica do país.

Ratti (2000) também propõe o modelo para o cálculo de preço de exportação, através da apuração técnica dos custos, partindo do preço de mercado interno e explica que se a adoção dos critérios for os mesmos do preço de exportação partindo do preço do mercado interno será o mesmo se partisse da determinação dos custos, visto que o de mercado interno teve a mesma base inicial. Ratti afirma ainda que esta prática do cálculo do preço de exportação por base do mercado interno é usualmente utilizada no campo da exportação. A metodologia proposta é eliminar todos os itens que estão agregados no preço e que não ocorrerão na exportação. Após esta etapa, adicionar os elementos que comporão o preço de exportação, e que não estavam contemplados no preço de mercado interno.

Em termos práticos, Lopez (2000) sugere uma fórmula para calcular o preço de exportação, partindo-se do cálculo dos custos para os mercados externos, representados na figura 04.

$$\text{Preço Base EXW} = C + E + L - \text{BIE} + \text{DE}$$

C = custo total (custos industriais + despesas administrativas + despesas de comercialização);

E = encargos (impostos, taxas, etc.);

L = lucro;

BIE = benefícios inerentes à exportação (financiamento, *drawback*, isenção ou suspensão de tributos, exclusão de custos internos); e

DIE = despesas inerentes à exportação ou de comercialização (comissão de agente, embalagem especial, corretagem de câmbio, etc.).

Figura 04 – Fórmula do preço de exportação

Fonte: Lopez, 2000.

De uma forma simplista Lopez (2000) desdobra o preço de exportação em três componentes, custo de fabricação, custo logístico e lucro. Os custos de fabricação do produto a ser exportado diferem do custo do produto de venda para o mercado interno, pelo fato de existirem benefícios à exportação, podendo redundar na redução de preço e conseqüente aumento da competitividade no mercado externo. Os custos logísticos referem-se aos custos de pós-fabricação, envolvendo todos os custos incorridos no deslocamento do produto do ponto de elaboração até seu destino final. Lopez (2000, p. 22) ressalta que “a determinação da competitividade de uma mercadoria ocorre no destino final. É mais competitiva a mercadoria entregue ao consumidor no menor preço”. E estabelece que se deve considerar um preço limite para a oferta no mercado consumidor, e a partir daí deduzir todos os custos pertinentes, e havendo saldo positivo este será o lucro. Pode-se considerar esta uma abordagem híbrida, orientada aos custos e direcionada à concorrência.

Além dos custos, no estabelecimento do preço de exportação, é necessário saber qual a modalidade de venda que será praticada na operação. Estas modalidades de venda em comércio exterior são denominadas INCOTERMS, os quais estabelecem os parâmetros das responsabilidades do importador e do exportador na compra e venda da mercadoria. (GARCIA, 2001).

Os INCOTERMS – *International Commercial Terms*, são fórmulas contratuais relativas às condições de transferência da mercadoria, objetivando estabelecer as obrigações e os direitos que competem ao exportador e ao importador, no que se refere às despesas provenientes das transações e a responsabilidade sobre perdas e danos. Usualmente é utilizado o preço FOB ou o preço CIF. O FOB – *free on board*, significa que o vendedor se

responsabiliza e paga por todas as despesas e danos, até a colocação da mercadoria a bordo do navio. O CIF – *cost, insurance and freight*, significa que o vendedor se responsabiliza, contrata e paga todas as despesas, inclusive o seguro marítimo e frete, até a chegada da mercadoria ao porto de destino (RATTI, 2000).

Naime (1979) propõe a existência de dois tipos de preço FOB, o FOB bruto – antes da aplicação dos incentivos fiscais e o FOB líquido ou de exportação – preço que será faturado ao importador, e inclui a aplicação dos incentivos fiscais. A receita da empresa será composta de duas parcelas, uma o preço cobrado do importador e a outra os créditos fiscais resultantes dos incentivos às exportações. Porém, esta é uma leitura de Naime (1979), pois o preço FOB é único e estabelecido pelo INCOTERM. O que se observa nesta afirmativa é que os incentivos podem ser deduzidos diretamente do preço de exportação, obtendo-se um preço menor, ou se não retirados do preço de exportação, os benefícios ou créditos fiscais provenientes dos incentivos comporão o lucro da empresa.

O governo tem buscado o incremento das exportações através da concessão de incentivos fiscais e creditícios. Porém alguns empresários transformam estes benefícios em lucros imediatos, alegando, “que não tem interesse em reduzir os preços de seus produtos já que, aos níveis atuais, estão obtendo bons índices de vendas” (NAIME, 1979, p. 129). O problema da presente pesquisa trata-se exatamente de verificar se os benefícios obtidos através de um tipo de incentivo fiscal, específico, o *drawback*, reflete no preço de exportação. O que, segundo Naime (1979) afirma, é que os empresários não repassam esses benefícios para o preço de exportação, mantendo o preço inalterado, e dentro das possibilidades revertendo estes incentivos em lucros. Com preços mais competitivos os ganhos poderiam vir da economia de escala, ou seja, através do incremento das vendas.

Anteriormente abordaram-se os métodos de formação de preços, classificados em duas abordagens: baseados nos custos e baseados na concorrência. Percebe-se na literatura que aborda o mesmo tema sob o enfoque da exportação, ou seja, a formação do preço de exportação indica como o ponto de partida para a determinação e cálculo do preço de exportação, a abordagem baseada nos custos. Apenas alguns autores estudados ressaltam a existência da abordagem do preço baseado na concorrência, ou seja, sob o enfoque do mercado.

Outro ponto observado na literatura é que os autores não destacam a reavaliação do cálculo do custo de produção dos produtos para o mercado externo, pois este difere dos custos apropriados para o mercado interno, uma vez que na compra dos insumos o IPI, o ICMS, o PIS e o COFINS são isentos, imunes ou suspensos, e transformam-se em créditos fiscais.

Desta forma, o custo de fabricação do produto para o mercado interno difere do mercado externo, deve-se inclusive retirar os valores que foram pagos pelos tributos na compra dos insumos, mas que entraram como crédito fiscal, em decorrência da finalidade de exportação.

2.2.2 Canais de venda na exportação

Além de analisar os custos, para exportar os fabricantes possuem algumas alternativas de operação que possuem tratamentos distintos na concessão dos incentivos, que influenciarão nos custos de exportação (GARCIA, 2001):

- a) Exportação direta;
- b) Exportação indireta;
- c) Exportação via *trading company* ou equiparadas à exportação.

A exportação direta é entendida como a operação de exportação que o exportador fatura seu produto em nome do importador. Mesmo que haja a intermediação do agente ou do *trader*, considera-se uma exportação direta (GARCIA, 2001).

Resende (1988) caracteriza a exportação direta como o exportador, representado por fabricante, produtor, consórcio, cooperativa e até *trading*, que efetua a saída do produto para o exterior e fatura em seu nome. Esta saída pode ser a exportação propriamente ou outros tipos de saídas como consignação, amostra, reposição, feiras, entre outros. Os riscos e custos neste caso são de responsabilidade do exportador, bem como os incentivos fiscais e financeiros decorrentes da operação.

A exportação indireta, via interveniente, se dá através de outra empresa cujo objeto social tenha previsto a exportação, ou seja, através de intermediário comercial. O fabricante ou produtor fornece os produtos, sendo neste caso a exportação indireta, para o intermediário comercial que fatura o produto para o exterior, caracterizando a exportação direta. O interveniente ou intermediário comercial pode ser qualquer entidade que nas operações possa legalmente comprar e vender mercadoria por conta própria. Dentre os intermediários comerciais incluem-se a empresa comercial exportadora, a empresa comercial de atividade mista, as cooperativas ou consórcios, a indústria cuja atividade comercial da exportação seja desenvolvida com produtos fabricados por terceiros (RESENDE, 1988).

A exportação via *trading company* é a venda que o fabricante faz à *trading company*. É equivalente ou equiparada a uma exportação direta (GARCIA, 2001).

Resende (1988) explica que uma venda é equiparada à exportação quando proporciona ao fabricante ou produtor, alguns ou todos os incentivos deferidos às exportações diretas. Legalmente as vendas no mercado interno para uma *trading company* é equiparada à exportação. Enquanto o conceito de intermediário comercial é abrangente, a denominação *trading company* é de uso restrito das empresas que atendem às condições da lei que regulamentam as *tradings*. Quando houver a exportação os benefícios fiscais gerados abrangem tanto a *trading* como ao fabricante ou produtor.

A figura 05 representa graficamente as três opções de vendas ao mercado externo:



Figura 05 – Canais de vendas ao mercado externo

Fonte: GARCIA, 2001.

Os fabricantes, intervenientes e *trading companies* são conceituados por Garcia (2001) como:

- a) Fabricante, também denominado produtor, aquele que produz e promove a comercialização de seus produtos ao exterior, neste caso promovendo a exportação direta;
- b) Interveniente é representado pela empresa estabelecida no mercado interno que compra a mercadoria para fins de exportação;
- c) *Trading company* é representado pela empresa assim intitulada e regulamentada que compra mercadoria para fins de exportação.

Ressalta-se que há diferenças existentes entre uma *trading company* e uma comercial exportadora. Uma *trading company* deve ser constituída com base no Decreto-Lei nº. 1.248/72, devendo obrigatoriamente ser uma sociedade por ações, ter capital social mínimo e obter registro especial para operar como *trading* na SECEX/MDIC e SRF/MF. Por sua vez, uma empresa comercial exportadora tem sua constituição regida pela mesma legislação utilizada na abertura de qualquer empresa comercial ou industrial para operar no mercado interno, sem nenhuma exigência quanto a sua natureza, capital social ou registro especial.

2.3 INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO

A macro política de comércio exterior é de competência do Estado, o qual deve propiciar condições às empresas se desenvolverem, sendo a condição necessária ao comércio exterior a prática de preços competitivos das mercadorias produzidas e exportadas pelo país. Na atuação governamental são dispostas medidas qualitativas e quantitativas para a promoção do comércio exterior brasileiro, as quais, afirma Labatut (1994) influenciarão nos preços. Dentre as medidas e instrumentos governamentais Labatut (1994) cita:

- a) Monopólio estatal – consiste em que os órgãos governamentais assumam as exportações e importações, adotado por países comunistas;
- b) Tarifa aduaneira – intervenção parcial do Estado através de correções no sistema de preços, pela tarifa aduaneira, que trata da taxa ou imposição sobre os produtos importados;
- c) Estabelecimento de quotas – estabelecimento quantitativo de quotas de exportação e de importação;
- d) Estabelecimento de quotas conjugadas com tarifas – permite a importação livre de uma quantidade pré-estabelecida, havendo excesso desta quota, as mercadorias são tarifadas;
- e) Estabelecimento de contingentes – o governo estabelece quotas de importação para complementar a produção interna;
- f) Controles monetários – instrumento de controle que modifica o preço da taxa de câmbio;
- g) Subsídios à exportação – incentivo financeiro direto aos montantes exportados;
- h) Incentivos fiscais – dispensa da cobrança de impostos e taxas;
- i) Política comercial disfarçada – uso de normas arbitrárias, criando-se barreiras não-tarifárias;
- j) Financiamento de exportação – financiamentos voltados às exportações; e
- k) Política de substituição de importações – política de reserva que pretende produzir o que for possível e alcançar o nível de eficiência nos padrões internacionais, com as devidas proteções à indústria local.

No que tange as políticas de incentivos fiscais, estas objetivam a desoneração de tributos dos produtos exportáveis, possibilitando às empresas terem um preço competitivo no mercado internacional. Alguns países equiparam incentivos fiscais com subsídios à exportação, porém são compreensões distintas, visto que os incentivos fiscais objetivam a

desoneração de impostos e taxas de produtos exportados os quais são os objetos exportados e não os impostos e taxas. (LABATUT, 1994). Enquanto que os subsídios à exportação são considerados práticas desleais de comércio, pois o governo local subsidia a produção, colocando-o em uma posição desleal de livre concorrência.

Resgatando um pouco da história dos incentivos à exportação, Contador (1987) aborda a reforma tributária nacional, que ocorreu em 1965, primeira medida efetiva para promover as exportações. A reforma tributária teve como base a redução dos tributos indiretos sobre produtos exportáveis. “A isenção fiscal pretendia restaurar as vantagens comparativas existentes antes da imposição dos impostos, aproximando o preço do produto exportável do seu custo de produção” (CONTADOR, 1987, p. 46). Em 1966 foi implementado e regulamentado o regime de *drawback*, objetivando eliminar as tarifas incidentes sobre os insumos importados e incorporados nos produtos exportáveis.

Entre 1965 e 1968, as medidas tinham um caráter desgravador, isto é, retirar os gravames que se superpondo ao custo real do produto exportável, o impediam de penetrar no mercado externo por falta de preço competitivo. Nesse período os incentivos consistiam de: a) desburocratização; b) isenção do IPI e ICM (antes denominado ICM, mais tarde passou a chamar-se ICMS) nas exportações de manufaturados; c) isenção ou redução de outros impostos e taxas; d) implementação e regulamentação do regime de *drawback*. (DOELLINGER, et al, 1973).

A partir de 1969 o período foi caracterizado pela concessão de incentivos, como a isenção do imposto de renda e a criação de linha de financiamento de capital de giro com taxas de juros inferiores às vigentes no mercado. Além destes, com o Decreto-Lei nº. 491, foi instituído o crédito fiscal do IPI. Em 1970 o benefício do crédito fiscal foi estendido para o ICM. O objetivo original dos subsídios à exportação é apresentado por Contador (1987, p. 46), “originalmente, os subsídios objetivavam a compensação das distorções domésticas que atingiam os produtos exportáveis. Ou seja, a imposição de uma distorção compensaria as deficiências de preços de mercado”. Como solução para estas distorções – divergência entre o custo privado e social da mão-de-obra e as elevadas tarifas incidentes sobre os produtos exportáveis – estabeleceram-se os incentivos, em várias formas, incluindo as isenções fiscais do ICM e IPI. Em fins de 1971 surgiram novos incentivos sob a forma de isenções fiscais e de programas de ampliação da capacidade produtiva ou montagem de novas unidades fabris. Neste período outra medida adotada foi a regulamentação das *tradings companies*.

Percebe-se que desde 1965 o governo brasileiro através de políticas tem concedido incentivos de variadas naturezas e que se mantém até hoje, com alterações na forma de

concessão, porém com os mesmos objetivos de desonerar as exportações e aumentar a competitividade do produto brasileiro exportado. Dentre os incentivos criados a partir da década de 60, destacam-se a desoneração do IPI, do ICMS, o direito ao crédito fiscal provenientes do IPI e do ICMS, a implementação do *drawback* e a regulamentação das *tradings companies*.

Segundo Bizelli e Barbosa (1997) a implementação de uma Política Industrial e de Comércio Exterior tem por objetivo o aumento da eficácia na produção e comercialização de bens e serviços, mediante a modernização e a reestruturação da indústria, contribuindo, dessa maneira, para a melhoria da qualidade de vida da população brasileira.

O foco da política brasileira de comércio exterior é o desenvolvimento econômico do país. Para atingir o desenvolvimento econômico, o governo busca incentivar as exportações, para a elevação das receitas e entrada de divisas no país, em contrapartida, as importações, objetivando a extensão e a renovação do parque industrial, o suprimento de matérias-primas, produtos semi-elaborados, máquinas e equipamentos. (BIZELLI; BARBOSA, 1997).

Até 1964 o governo brasileiro adotava o modelo de substituição de importações. Este modelo propunha o estímulo da produção doméstica através de tarifas proibitivas à importação, ao mesmo tempo em que favorecia a substituição dos produtos importados. Esta política desestimulava as exportações. A partir de 1964 o Brasil passou pela fase do chamado “milagre econômico” na qual houve a liberação indiscriminada das importações, e o crescimento da economia brasileira, neste período o modelo adotado foi o de promoção das exportações. Em 1965 a primeira medida efetiva de promoção das exportações foi a reforma tributária. A reforma reduziu a tributação indireta sobre produtos exportáveis, ou seja, não existia incidência de impostos indiretos sobre a operação, o que aumentava o preço líquido recebido pelo exportador. Com a crise do petróleo o comércio internacional passou por uma crise e então o Brasil entra na fase protecionista, e adota a estratégia de reforçar o controle das importações e de aumento das exportações (CONTADOR, 1987). No final da década de 80 houve uma tendência liberalizante da política de comércio exterior brasileiro, alinhando alguns mecanismos restritivos à importação (BIZELLI; BARBOSA, 1997). Em 1990 a política de importações se baseou principalmente na tarifa aduaneira como único instrumento de controle, com a conseqüente desgravação tarifária das importações. Nos anos subseqüentes os governos têm mantido as mesmas diretrizes básicas do sistema industrial brasileiro, de maior participação no mercado externo, bem como o maior valor agregado aos produtos exportados.

Alguns instrumentos de política macroeconômica influenciam as exportações, como a política cambial, os incentivos, os subsídios e isenções fiscais, as tarifas, as restrições quantitativas, o controle de custos domésticos, a administração da demanda agregada (CONTADOR, 1987). Dentre os instrumentos encontram-se os subsídios e isenções fiscais, estes, segundo o autor, são classificados em quatro grupos, composto por diferentes instrumentos, são eles: isenções fiscais, incentivos fiscais, subsídios financeiros, e outros, abordados adiante.

2.3.1 Classificação dos incentivos às exportações

Doellinger et al (1973) apresentam as medidas governamentais do período de 1964 a 1972 referentes aos incentivos à exportação, bem como a classificação destes incentivos:

- a) Incentivos diretos: eram enquadrados os incentivos que visavam reduzir o custo do produto a ser exportado, como incentivos fiscais e creditícios:
 - a.1) incentivos fiscais: enquadravam-se neste grupo os incentivos sobre o Imposto de Renda, sobre o IPI, sobre o ICM, sobre o PIS e COFINS. Estes incentivos geravam “crédito fiscal”, isto é, o crédito na escrita fiscal do valor correspondente à aplicação da alíquota para o produto exportado;
 - a.2) Incentivos creditícios: os incentivos nesse grupo abrangiam tanto o financiamento à produção exportável como a comercialização externa;
 - a.3) Outros incentivos: nesse grupo enquadravam-se medidas como política cambial;
- b) Incentivos indiretos: o benefício se vinculava à criação de economias externas, através de medidas que visavam melhoria da infra-estrutura para exportação, pesquisas de mercado externo, promoção de vendas, desburocratização, entre outros;
- c) Incentivos de caráter geral (não setorizado): o objetivo do governo era aumentar a produção mediante investimentos para ampliação da capacidade produtiva, criando incentivos para esta finalidade;
- d) Programas especiais setoriais: o governo se absteve de setorializar o sistema de incentivos às exportações, incentivando através de programas setoriais alguns setores que apresentavam uma diminuta participação na pauta de exportações, foram eles: minérios elaborados, veículos e navios;
- e) Restrições às exportações de produtos agropecuários: o governo tomou medidas coercitivas à exportação de produtos agropecuários com o objetivo de manter os

índices de inflação, e assim tomaram-se medidas destinadas a impor limitações às exportações dos produtos atingidos pela elevação dos preços.

Observa-se que a classificação exposta por Doellinger et al (1973) dos incentivos à exportação mantém-se atual, apresentando algumas variações expostas por outros autores.

Golfette (1994) utiliza a classificação dos incentivos na exportação como incentivos fiscais, cambiais e creditícios. O autor explica que os incentivos e benefícios incluem um tratamento fiscal diferenciado, linhas especiais de créditos e programas governamentais que visam tornar a atividade exportadora mais competitiva.

Garcia (2001) classifica os incentivos à exportação em dois grupos: os incentivos fiscais que consistem em desonerar de tributos os produtos exportáveis podendo ser na forma de crédito fiscal; e os incentivos financeiros representados pelas linhas de crédito.

Contador (1987) classifica os incentivos fiscais à exportação como incentivos não cambiais. Divide os incentivos à exportação em quatro grupos:

- a) Isenções fiscais;
- b) Incentivos fiscais;
- c) Subsídios financeiros;
- c) Outros.

Keegan (1995) do ponto de vista de política econômica propõe uma outra classificação mais ampla para as atividades governamentais de suporte às exportações de empresas nacionais. Para ele estas atividades são assim classificadas:

- a) Incentivos fiscais - redução dos tributos incidentes sobre os ganhos de exportação ou reembolso dos tributos já pagos sobre operações de exportação;
- b) Subsídios - utilizados para recompensar o desempenho de exportação;
- c) Assistência governamental - disponibilização de informações sobre mercados internacionais e riscos de crédito.

No presente estudo adotou-se para o *drawback* a classificação incentivo fiscal, benefício propiciado pelo regime do *drawback*.

Segundo Resende; Garcia (1978) os incentivos à exportação nem sempre são suficientes para vender um produto ao exterior, depende do mercado a que se destina a mercadoria, para mercados mais competitivos os incentivos podem se mostrar insuficientes, enquanto que para mercados onde a concorrência internacional não é significativa os incentivos podem até ser exagerados. Os respectivos autores afirmam que os incentivos fiscais influenciam diretamente no preço de exportação.

Outro ponto ressaltado por Resende; Garcia (1978) é a correta utilização dos incentivos, que depende do conhecimento da legislação vigente. Os autores sugerem duas condições para a utilização dos incentivos:

- a) Utilizar os incentivos para determinar o preço de exportação de um produto;
- b) Utilizar os incentivos decorrentes da exportação de um produto.

Para o primeiro caso o incentivo pode ser aplicado no cálculo do preço, até onde for necessário, buscando-se um equilíbrio entre lucro desejado e preço possível. No segundo caso o exportador beneficia-se posteriormente dos incentivos decorrentes da exportação de um produto.

2.3.2 Incentivos fiscais

Todos os autores citados classificam o grupo de incentivos fiscais como uma das formas de incentivo à exportação. Entende-se por incentivos fiscais à exportação o conjunto de medidas de ordem legal, tomadas pelo poder público, que objetivam desonerar de tributos os produtos exportáveis. Conforme Garcia (2001) são entendidos por incentivos fiscais todos os benefícios destinados a eliminar os tributos incidentes nas operações do mercado interno, e outras medidas de compensação de tributos agregados aos produtos impossíveis de serem dissociadas do seu preço interno.

Resende (1988, p. 23) considera como incentivo à exportação “o conjunto de medidas que dispensam, compensam e reembolsam, quando se trata de exportação, os encargos que incidem nas operações de mercado interno”. Classifica os incentivos à exportação como fiscal ou financeiro. E conceitua incentivo fiscal como “aquele cujo mecanismo influi no tratamento tributário aplicável ao produto ou às operações com esse produto, no mercado interno” (RESENDE, 1988, p. 23).

Garcia (2001) explica que a política de eliminação dos gravames para produtos destinados à exportação visa possibilitar preços competitivos para estes produtos, pois se houvesse a transferência dos impostos embutidos nos preços, inviabilizaria a concorrência internacional.

Segundo Golfette (1994) os incentivos fiscais reduzem a carga fiscal da mercadoria destinada ao exterior, refletindo diretamente na redução do preço final em comparação ao preço do mesmo produto no mercado interno. E exalta que os incentivos devem ser considerados na formação do preço de exportação.

Em resumo existem duas situações, os incentivos fiscais à exportação podem desonerar os produtos exportáveis de taxas e impostos, reduzindo o preço de exportação com o intuito de torná-lo mais competitivo, ou mantendo o preço de exportação e incluindo esta desoneração como forma de lucro.

Os incentivos fiscais são medidas governamentais que objetivam beneficiar o exportador desonerando de tributos e reduzindo a carga tributária dos produtos exportáveis. Aplicam-se para a exportação direta, indireta e via *trading company*.

Para elucidar o tema, incentivo fiscal, apresentam-se em seguida alguns dos tributos que são desonerados na exportação. O exportador possui tratamentos deferidos na exportação dos seguintes tributos: IPI, ICMS, PIS e COFINS. Resende (1988) ressalta que esses tributos podem variar segundo a classificação fiscal do produto, o título da operação de saída para o exterior, a empresa exportadora, a modalidade de operação realizada e as condições de saída ao exterior.

Os impostos IPI, ICMS, COFINS e PIS possuem tratamentos deferidos denominados incentivos no campo das exportações. Além destes há também o incentivo do *drawback* destinado à desoneração de tributos das aquisições de insumos para produção de bens para exportação.

No quadro 03 são apresentadas as modalidades de exportação com o respectivo tratamento fiscal, desde o ponto de vista do fabricante com a finalidade de exportação.

Tratamento Fiscal	Modalidade de Exportação		
	Direta	Via Interveniante	Via <i>Trading Company</i>
IPI			
Imunidade	Sim	Não	Não
Suspensão	Não	Sim	Sim
Manutenção de créditos	Sim	Sim	Sim
ICMS			
Não incidência	Sim	Sim	Sim
Manutenção de créditos	Sim	Sim	Sim
PIS			
Isenção	Sim	Sim	Sim
COFINS			
Isenção	Sim	Sim	Sim

Quadro 03 – Tratamento fiscal na exportação

Fonte: Resende, 1988. Adaptado pela autora.

O tratamento fiscal, segundo o enquadramento jurídico pode ser classificado como:

- a) Imunidade: é o impedimento legal da cobrança de determinado tributo, previsto na Constituição Federal Brasileira;
- b) Isenção: é a dispensa legal do recolhimento de determinado produto;
- c) Não incidência: ocorre a não incidência quando o fato ocorrido não apresenta identidade com os elementos da norma, ou seja, quando a norma que prevê a incidência não é aplicável ao caso;
- d) Ressarcimento de créditos: recuperação do valor do tributo pago em forma de crédito a ser utilizado no pagamento de outro tributo;
- e) Manutenção de créditos: recuperação do valor do tributo pago em forma de crédito a ser utilizado no pagamento do mesmo tributo em outra operação (ROGERS et al, 2004).

2.3.2.1 IPI – Imposto sobre produtos industrializados

Garcia (2001) discorre sobre o IPI, caracterizando-o como um tributo federal indireto, seletivo e não cumulativo.

O fato gerador do IPI é a saída física do produto do estabelecimento industrial (GOLFETTE, 1994).

Incide sobre o preço de venda total, ou seja, sobre o valor agregado ou adicionado dos produtos manufaturados.

Trata-se de um tributo federal, pois é de competência da União, conforme previsto na Constituição Brasileira de 1988, no artigo 153, inciso IV. Indireto por incidir sobre o produto comercializado e pago pelo comprador, mas recolhido à União pelo fornecedor do bem. Seletivo por existirem diferentes alíquotas segundo o critério de essencialidade de cada bem. Não cumulativo por incidir somente sobre o valor agregado ou adicionado da operação. O valor agregado relaciona-se ao conceito de crédito fiscal, conforme se observa na sistemática do recolhimento e incidência do IPI no mercado interno apresentado por Garcia (2001). Ao adquirir o insumo o fabricante pagará a tributação normal destacada na nota fiscal e lançará os tributos destacados na nota fiscal de compra como crédito, ao vender o produto final no mercado interno aplica-se a tributação do IPI sobre o valor total da venda, conforme alíquota correspondente na TIPI e registra-o como débito, ao final o saldo do registro fiscal apurado se devedor recolhe-se à diferença.

Para o mercado externo, o insumo é comprado e tributado normalmente, destacado na nota fiscal de compra e lançado como crédito fiscal. Ao sair para exportação o produto é imune ao IPI, conforme inciso III, parágrafo terceiro, artigo 153 da Constituição Federal Brasileira de 1988. Neste caso o registro contém somente o crédito fiscal relativo às aquisições dos insumos, os quais são mantidos na escrita fiscal. Essa manutenção dos créditos fiscais relativas aos insumos caracteriza-se como benefício fiscal à exportação (GARCIA, 2001).

A Lei nº. 8.402 de 8 de janeiro de 1992, em seu artigo 1º, assegura a manutenção e utilização dos créditos de IPI relativos a matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem utilizados em produtos exportados.

Resende (1988) explica que a manutenção de créditos fiscais ocorre ao fabricante ou produtor e pode ser exercida em todas as modalidades de exportação: direta, indireta e via *trading company*.

Maluf (2000) destaca a existência de dois tipos de tratamento fiscal dispensados ao IPI para produtos exportados, a imunidade (antiga isenção) e a suspensão.

A imunidade do IPI ocorre através da saída física do produto ao exterior, ou seja, é o fato gerador do IPI. Goza da imunidade à empresa que efetuar a saída física do produto,

independente do tipo de empresa, se fabricante, *trading company*, consórcio, cooperativa, comercial exportadora ou entidade semelhante (MALUF, 2000).

A suspensão do IPI consiste em produtos que saiam do estabelecimento com a finalidade de serem exportados, tornando-se isentos quando cumprido a efetivação da exportação da mercadoria (MALUF, 2000).

O IPI recebe o tratamento de imunidade quando a exportação for direta e suspensão se a exportação for indireta ou para *trading company*.

Na exportação indireta o tratamento dispensado é o da suspensão. Garcia (2001) diz que a suspensão deve ser entendida como imunidade condicionada a efetiva saída do produto ao exterior.

Nas vendas realizadas a *trading company* estas são equiparadas à exportação, porém em virtude de alterações na legislação posterior ao Decreto-Lei 1248/72 o tratamento do IPI é de suspensão neste caso (GARCIA, 2001).

Em todas as três modalidades de venda ao exterior: exportação direta, indireta e via *trading company* existe também o benefício da manutenção dos créditos fiscais na compra dos insumos, tanto do mercado interno como do mercado externo (GARCIA, 2001).

Maluf (2000) também explica que a manutenção e utilização dos créditos de IPI são asseguradas ao fabricante, provenientes da compra dos insumos que compuseram o produto exportado, independentemente de serem adquiridos no mercado interno ou externo.

2.3.2.2 ICMS – Imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços

O ICMS é um imposto estadual, indireto, seletivo e não cumulativo. Estadual, pois compete aos Estados e ao Distrito Federal tributar, disposto no artigo 155, inciso II, da Constituição Federal Brasileira de 1988. Indireto, pois incide sobre o produto comercializado. Seletivo, pois há tributos distintos para produtos supérfluos, porém os demais produtos são gravados com um percentual único.

Maluf (2000) aponta a não incidência e a manutenção dos créditos relativos às compras de insumos, como os incentivos a exportação referentes ao ICMS. Entendem-se como insumos as matérias-primas, os bens intermediários, o material de embalagem, as partes e peças, e os componentes. Havendo a saída física do produto ao exterior ocorre a não incidência do ICMS, conforme a Constituição Federal de 1988, artigo 155, parágrafo 2º, inciso X, alínea “a”.

Resende (1988) iguala o tratamento não incidência com imunidade. Garcia (2001) também equipara o tratamento, conforme o artigo 155, alínea a, inciso X, da Constituição Federal Brasileira de 1988. Garcia (2001) estabelece a diferença entre imunidade, inserida no campo da não incidência, e isenção. A imunidade estabelece a impossibilidade ou proibição de tributar e a isenção é a dispensa do pagamento dos tributos, porém os efeitos fiscais são os mesmos.

A sistemática do ICMS assemelha-se com a do IPI, ou seja, na compra do insumo o ICMS vem destacado na nota fiscal, na saída ou venda do produto final, no mercado interno, o ICMS é destacado na nota fiscal de venda. Na compra do insumo o ICMS é lançado no registro fiscal da empresa como crédito e na venda como débito, havendo posteriormente a compensação dos créditos pelos débitos (GARCIA, 2001).

O direito ao crédito relativo ao ICMS de insumos utilizados na fabricação de produto exportado é embasado na Lei Complementar nº. 87 de 13 de setembro de 1996, artigo 32, inciso II, conhecida como Lei Kandir. (DINIZ, 2006).

Cabe ressaltar a Lei Kandir como uma medida de desoneração fiscal das exportações. Até então os produtos não manufaturados e semi manufaturados não eram beneficiados com a isenção do ICMS, a incidência do ICMS dispensava apenas os produtos manufaturados. Com o advento da Lei Kandir em 1996, estas classes foram contempladas. Além disto, a referida lei insere a permissão para as empresas passarem a abater do imposto devido os valores de ICMS embutidos nas aquisições de máquinas, equipamentos e material de consumo. Os créditos de ICMS, previstos na Lei Kandir, foram criados para isentar as exportações do principal tributo estadual. Quem recebe esse crédito, para incentivar as vendas externas, pode abatê-lo dos impostos pagos nas transações realizadas no país. Como contribuição principal a Lei Kandir introduz na matriz do ICMS as regras que vigoram internacionalmente no campo dos impostos sobre o valor adicionado, como forma de tributação mais avançada - a ótica do consumo admite abatimento irrestrito do imposto embutido nos insumos (DINIZ, 2006).

O ICMS na exportação indireta, ou seja, a venda de produtos manufaturados pelo fabricante ao interveniente com o fim específico de exportação, gozará da não incidência e da manutenção dos créditos fiscais da compra dos insumos do referido produto (GARCIA, 2001).

O tratamento do ICMS diferido às operações de venda à *trading company* é de não incidência e a manutenção dos créditos fiscais relativos a compra dos insumos (GARCIA, 2001).

2.3.2.3 COFINS – Contribuição para o financiamento da seguridade social

No mercado interno o COFINS incide sobre a receita bruta, exceto sobre as parcelas de IPI. São isentas do COFINS as receitas provenientes das exportações de mercadorias ao exterior, de vendas realizadas pelo produtor-vendedor à *trading company*, desde que destinadas à exportação. A isenção também é aplicada às vendas para intervenientes, como cooperativas, consórcios ou entidades semelhantes (MALUF, 2000).

Consoante a Lei nº. 10.833 de 29 de dezembro de 2003, em seu artigo 6º, o COFINS não incidirá sobre as receitas decorrentes de exportações. (MF, 2006 b).

É assegurada a recuperação das contribuições do COFINS incididas sobre a compra dos insumos utilizados no produto exportado. A recuperação dar-se-á como crédito presumido de IPI a título de ressarcimento dos valores dessas contribuições, conforme estabelecido no artigo 1º da Lei nº. 9.363 de 13 de dezembro de 1996. (MF, 2006 c).

2.3.2.4 PIS – Programa de integração social

O PIS é uma contribuição social e incide sobre a receita operacional bruta, porém as receitas provenientes das exportações estão isentas (MALUF, 2000).

De acordo com a Lei nº. 10.637 de 30 de dezembro de 2002, artigo 5º, incisos I, II e III não incidirão o PIS/PASEP sobre as receitas decorrentes das operações de exportação. (MF, 2006 d).

A Lei 9004, de 16/03/1995 estipula que na base de cálculo do PIS o valor da receita de exportação de mercadorias nacionais poderá ser excluído da receita operacional bruta (GARCIA, 2001). Porém a Lei nº. 10.684 de 30 de maio de 2003 em seu artigo 8º, limita a aplicação da isenção do PIS às empresas que se enquadrarem como pessoas jurídicas tributadas pelo imposto de renda com base no lucro presumido ou arbitrado.

Assim como no COFINS, é assegurada a recuperação das contribuições do PIS incididas sobre a compra dos insumos utilizados no produto exportado. A Lei nº. 9.363 de 13 de dezembro de 1996 estabeleceu a concessão de crédito presumido do IPI, como ressarcimento das contribuições do PIS e COFINS incidentes sobre a compra de insumos do produto exportado.

2.3.3 Incentivos financeiros

Segundo a classificação de Garcia (2001) os incentivos à exportação são subdivididos em incentivos fiscais e incentivos financeiros. Os incentivos financeiros são caracterizados por Garcia (2001) como as diferentes linhas de financiamento que objetivam conceder às empresas exportadoras recursos para a produção e comercialização de seus produtos ao exterior, possibilitando condições mais adequadas de competitividade no exterior. Sendo assim os financiamentos podem ser divididos, decorrentes de suas finalidades, em: financiamento à produção e financiamento à comercialização.

Em uma operação de financiamento à exportação o crédito pode ser concedido na fase de produção da mercadoria, denominando-se crédito pré-embarque. Se, por outro lado, o crédito se der na fase de comercialização da mercadoria, denomina-se de crédito pós-embarque.

Para o financiamento à produção enquadram-se os recursos destinados a financiar o ciclo de fabricação do produto a ser exportado. Dentre as linhas de financiamento destinadas à produção disponibilizadas oficialmente estão:

ACC – Adiantamento sobre contrato de câmbio - o objetivo é antecipar, total ou parcialmente, os valores em reais equivalentes à quantia em moeda estrangeira, resultante das vendas efetuadas no exterior, como meio de financiar o capital de giro para sustentar o processo produtivo da mercadoria a ser exportada.

BNDES-Exim Pré-embarque – linha de crédito instituída pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. Financiamento ao exportador, na fase pré-embarque, da produção de bens a serem exportados (BNDES, 2004).

Segundo Golfette (1994, p. 77) o ACC e o ACE são incentivos cambiais, pois o autor compreende os mesmos como “linhas de crédito, na forma de adiantamento em moeda nacional, resultantes da compra a termo de moeda estrangeira por instituições autorizadas, amparadas em direitos provenientes de exportações já realizadas ou a realizar”.

No financiamento à comercialização o crédito se dá na fase de comercialização da mercadoria, denominando-se também crédito pós-embarque. Conforme Resende; Garcia (1978) o financiamento à comercialização tem por finalidade financiar o comprador estrangeiro. Dentre as linhas de financiamento destinadas à comercialização disponibilizadas oficialmente estão:

ACE - Adiantamento sobre cambiais de exportação ou sobre cambiais entregues. O ACE é um adiantamento feito por uma instituição financeira ao exportador, tendo em vista o efetivo embarque de mercadorias exportadas. Reduz os custos financeiros para o exportador brasileiro, possibilitando competitividade na negociação junto ao importador estrangeiro, na medida em que concede melhores prazos e reduz custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional.

BNDES-Exim Pós-Embarque: linha de crédito instituída pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES financia a comercialização de bens e serviços no exterior, através de refinanciamento ao exportador, ou através da modalidade *buyer's credit* (BNDES, 2004).

PROEX – Programa de financiamento às exportações - criado pelo Governo Federal em 1991 tem com objetivo proporcionar às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional. O Programa apóia a exportação de bens. O Programa opera por meio das modalidades de financiamento e de equalização de taxas de juros. Em qualquer das modalidades o exportador recebe, à vista, o valor da exportação, porém o PROEX só está disponível na fase Pós-Embarque (MOREIRA; SANTOS 2001).

Maluf (2000) classifica os incentivos financeiros como benefícios creditícios, os quais são considerados mecanismos provenientes da política brasileira objetivando tornar os produtos mais competitivos e assim o aumento da participação dos produtos no cenário internacional. Dentre os benefícios creditícios, assim denominados por Maluf (2000), enquadram-se os incentivos financeiros: BNDES-Exim, PROEX, ACC e ACE, e outros mecanismos como: seguro de crédito à exportação, APEX – Agência de Promoção às Exportações, CCR – Convênio de Crédito Recíproco, securitização de exportações vinculadas ao pagamento de importação, letras de exportação – *export notes*, e garantias bancárias.

Dentre estes mecanismos citados, foram abordados neste trabalho somente os incentivos financeiros, o seguro de crédito à exportação, bem como REDEX e EADI que são recintos aduaneiros, assim como o *drawback* que é um regime aduaneiro especial.

O quadro 04 relaciona os mecanismos de fomento postos pelo Governo à disposição das empresas, como forma de incentivar suas exportações.

Alguns mecanismos de fomento às exportações	
Incentivos Fiscais	
Restituição de PIS/COFINS	
Desoneração de IPI	
Desoneração de ICMS	
Incentivos Financeiros	
ACC – Adiantamento sobre contrato de câmbio	
ACE – Adiantamento sobre cambiais entregues	
BNDES – Exim (exportação / importação)	
PROEX – Programa de Financiamento às exportações	
Benefícios creditícios	
Seguro de crédito à exportação	
Recintos e Regimes Aduaneiros	
REDEX – Recintos especiais para despacho aduaneiro de exportação	
EADI – Estação Aduaneira de Interior ou Porto Seco	
<i>Drawback</i>	

Quadro 04 - Alguns mecanismos de fomento às exportações

Fonte: Elaboração própria.

Dentre os benefícios creditícios está o seguro de crédito à exportação, que consiste em ser uma apólice de seguro que garante ao exportador indenização por perdas que sofrer pelo não recebimento do pagamento de seus clientes no exterior. Cabe ao SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação a administração dos seguros de crédito à exportação no Brasil. O seguro cobre os riscos comerciais, que engloba situações de insolvência do importador de bens e serviços e mora de pagamento da operação, e os riscos políticos e extraordinários, que abrange guerras, revoluções, embargos de exportação e importação, intervenção governamental, restrições às transferências de divisas e desastres naturais (MALUF, 2000).

Outro mecanismo de fomento à exportação são os recintos aduaneiros. O REDEX - Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação foi instituído pela Receita Federal, através da Instrução Normativa nº 124/1998. O recinto não-alfandegado de zona secundária,

onde se processar o despacho é denominado REDEX - Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação. O REDEX pode estar localizado no estabelecimento do próprio exportador ou em endereço específico para uso comum de vários exportadores. A prestação de serviços aduaneiros, no Redex, fica condicionada ao cumprimento do disposto nas normas gerais estabelecidas para o despacho aduaneiro de exportação (UNAFISCO, 2004).

Os portos secos, que são recintos alfandegados de uso público nos quais se executam operações de movimentação, armazenagem e despacho aduaneiro de mercadorias e de bagagem, procedentes do exterior ou a ele destinadas, compreendem as Estações Aduaneiras de Fronteira - EAF, Estações Aduaneiras Interiores - EADI e Terminais Retroportuários Alfandegados - TRA, não estando localizados em área de porto ou aeroporto (UNAFISCO, 2004).

O REDEX é um recinto não-alfandegado e, portanto, não está submetido às exigências requeridas aos recintos alfandegados, como o caso das EADIs – Estações Aduaneiras de Interior. A semelhança entre eles é que em ambos existe a prestação de serviços aduaneiros relativos ao processamento do despacho aduaneiro de exportação. Os principais benefícios de ambos, REDEX e EADI são a agilização dos despachos aduaneiros de exportação e possível redução nos custos logísticos (UNAFISCO, 2004).

A utilização dos incentivos à exportação contribui às empresas exportadoras uma melhor condição de competitividade no mercado internacional, cabe às empresas o conhecimento destes mecanismos e a sua correta utilização para que possam beneficiar-se destas condições e utilizá-las de forma estratégica, pela alavancagem das vendas e redução de custos.

Percebe-se o apoio do governo brasileiro às exportações através destas concessões. As regulamentações e controles por parte do governo brasileiro aos incentivos são realizados por distintos órgãos. Cabe discorrer sobre estes órgãos diretamente relacionados aos incentivos às exportações brasileiras.

2.3.4 Estrutura do comércio exterior brasileiro

A estrutura do comércio exterior brasileiro é representada pela CAMEX – Câmara de Comércio Exterior, órgão integrante do Conselho de Governo. A CAMEX é integrada pelo Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; pelos Ministros Chefe da Casa

Civil; das Relações Exteriores; da Fazenda; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; e do Planejamento, Orçamento e Gestão. A CAMEX tem por objetivo a formulação, adoção, implementação e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo. Formula políticas e coordena atividades visando o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro de bens e serviços, assim como avalia os resultados e os reflexos das políticas econômicas sobre o comércio exterior, especialmente nas exportações. Compete também a CAMEX servir de instrumento de diálogo e articulação entre o Governo Federal e o setor produtivo privado, objetivando fazer com que a política de comércio exterior possa refletir as necessidades dos agentes econômicos.

A estrutura do comércio exterior brasileiro pode-se dividir em duas áreas de atuação. A primeira é integrada por órgãos que tratam dos interesses brasileiros no exterior, compreendendo o Ministério das Relações Exteriores (MRE), a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), e a Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN). A segunda área refere-se aos assuntos gerenciais e reguladores de comércio exterior no Brasil, que são conduzidos pelos seguintes órgãos de competência: os órgãos gestores que compreendem a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a Receita Federal do Brasil (RF), o Banco Central do Brasil (BACEN), e os órgãos anuentes, órgãos credenciados para auxiliar no controle comercial, quando, pela natureza do produto ou pela finalidade da operação, for necessária a análise especializada da operação. Esta estrutura está representada na figura 06.

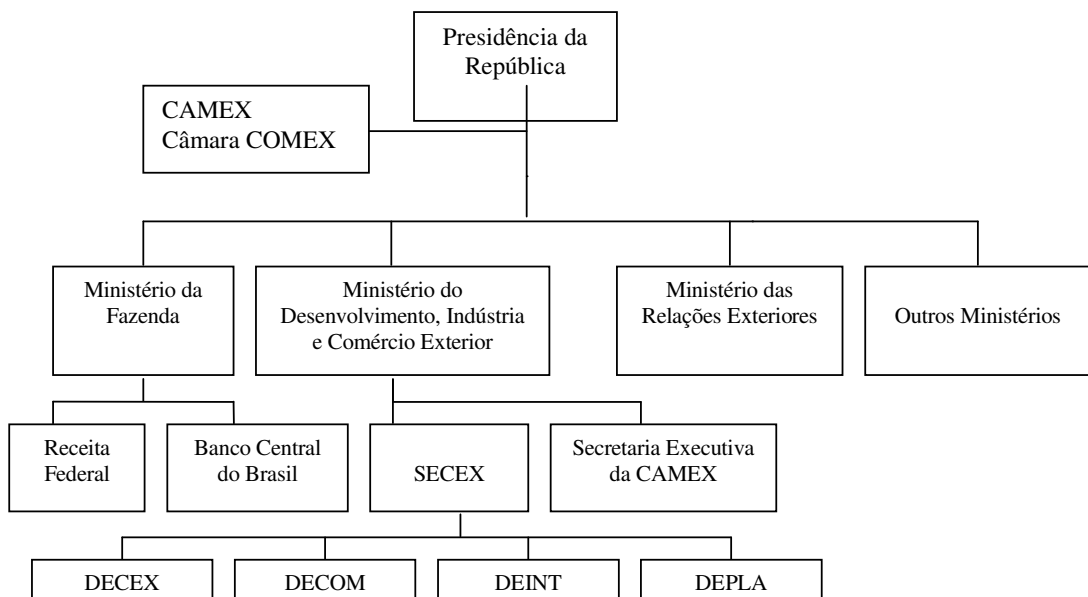


Figura 06 – Estrutura do comércio exterior brasileiro
Fonte: Maluf, 2000.

Percebe-se uma dicotomia na administração dos assuntos da área externa, entre Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior - MDIC via SECEX e Ministério da Fazenda via Receita Federal do Brasil. Cabe ao Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior – MDIC as bases da formulação da política de comércio exterior do país. Ao Ministério da Fazenda cabe a formulação da política aduaneira e cambial do país.

Para elucidar o tema da dissertação, neste capítulo abordam-se somente os órgãos gestores dos incentivos à exportação brasileira, compreendendo SECEX, Receita Federal do Brasil e BACEN.

2.3.4.1 Secretaria de comércio exterior - SECEX

Secretaria subordinada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, a qual conduz atividades do comércio exterior brasileiro. Mesmo se tratando de uma secretaria, possui poderes para regulamentar as normas. Suas competências são (MDIC, 2005):

- a) Formular propostas de políticas e programas de comércio exterior e estabelecer normas necessárias à sua implementação;
- b) Propor medidas, no âmbito das políticas fiscal e cambial, de financiamento, de recuperação de créditos à exportação, de seguro, de transportes e fretes e de promoção comercial;
- c) Propor diretrizes que articulem o emprego do instrumento aduaneiro com os objetivos gerais de política de comércio exterior, bem como propor alíquotas para o imposto de importação, e suas alterações;
- d) Participar das negociações em acordos ou convênios internacionais relacionados com o comércio exterior;
- e) Implementar os mecanismos de defesa comercial;
- f) Apoiar o exportador submetido a investigações de defesa comercial no exterior.

A SECEX conta com os seguintes departamentos a ela subordinados (MDIC, 2005):

- a) Departamento de Operações de Comércio Exterior – DECEX, é competência do DECEX, empreender esforços para o aperfeiçoamento dos mecanismos de comércio exterior brasileiro e implementar ações direcionadas à sua simplificação e adequação, dentre as diversas competências do DECEX incluem-se, analisar e deliberar sobre Atos Concessórios de

Drawback (AC), nas operações que envolvam regimes aduaneiros especiais e atípicos, *drawback*, nas modalidades de isenção e suspensão, fiscalizar preços, pesos, medidas, classificação, qualidades e tipos, declarados nas operações de exportação e importação, diretamente ou em articulação com outros órgãos governamentais, respeitadas as competências das repartições aduaneiras;

b) Departamento de Negociações Internacionais – DEINT;

c) Departamento de Defesa Comercial – DECOM;

d) Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior – DEPLA.



Figura 07 – Estrutura da SECEX

Fonte: Maluf, 2000.

2.3.4.2 Receita federal do Brasil

A Receita Federal do Brasil, órgão específico, singular, é diretamente subordinado ao Ministro de Estado da Fazenda. Dentre suas finalidades incluem-se:

a) Planejar, coordenar, supervisionar, executar, controlar e avaliar as atividades de administração tributária federal;

- b) Propor medidas de aperfeiçoamento e regulamentação e a consolidação da legislação tributária federal;
- c) Interpretar e aplicar a legislação fiscal, aduaneira, de custeio previdenciário e correlata, editando os atos normativos e as instruções necessárias à sua execução;
- d) Acompanhar a execução das políticas tributária e aduaneira e estudar seus efeitos na economia do País;
- e) Dirigir, supervisionar, orientar, coordenar e executar os serviços de fiscalização, lançamento, cobrança, arrecadação, recolhimento e controle dos tributos e contribuições e demais receitas da União, sob sua administração;
- f) Propor medidas destinadas a compatibilizar os valores previstos na programação financeira federal com a receita a ser arrecadada;
- g) Estimar e quantificar a renúncia de receitas administradas e avaliar os efeitos das reduções de alíquotas, das isenções tributárias e dos incentivos ou estímulos fiscais, ressalvada a competência de outros órgãos que também tratam desses assuntos;
- h) Celebrar convênios com os órgãos e entidades da Administração Federal e entidades de direito público ou privado, para permuta de informações, racionalização de atividades e realização de operações conjuntas;
- i) Dirigir, supervisionar, orientar, coordenar e executar os serviços de administração, fiscalização e controle aduaneiros, inclusive no que diz respeito à alfandegamento de áreas e recintos;
- j) Dirigir, supervisionar, orientar, coordenar e executar o controle do valor aduaneiro e de preços de transferência de mercadorias importadas ou exportadas, ressalvadas as competências do Comitê Brasileiro de Nomenclatura;
- k) Dirigir, supervisionar, orientar, coordenar e executar as atividades relacionadas com nomenclatura, classificação fiscal e origem de mercadorias, inclusive representando o País em reuniões internacionais sobre a matéria;
- l) Administrar, controlar, avaliar e normatizar o Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX, ressalvadas as competências de outros órgãos;

Cabe ressaltar a interligação entre SECEX e Receita Federal do Brasil no controle e regulamentação do *drawback*.

2.3.4.3 Banco central do Brasil - BACEN

O Banco Central do Brasil – BACEN é o órgão executivo central do sistema financeiro do país. É da competência do Banco Central do Brasil cumprir e fazer cumprir as disposições que regulam o funcionamento do sistema e as normas expedidas pelo Conselho Monetário Nacional – CMN.

O CMN é órgão normativo, responsável pelas diretrizes da política monetária, creditícia e cambial do país.

2.4 *DRAWBACK*

A variável do presente estudo é o *drawback*, o qual é considerado por lei um Regime Aduaneiro Especial, porém por sua natureza e objetivo é caracterizado como um incentivo fiscal às exportações. No regime comum de importação e de exportação de mercadorias ocorre, via de regra, o pagamento de tributos. Entretanto, devido à dinâmica do comércio exterior e para atender a algumas peculiaridades, o governo criou mecanismos que permitem a entrada ou a saída de mercadorias do território aduaneiro com suspensão ou isenção de tributos. Esses mecanismos são denominados Regimes Aduaneiros Especiais, assim chamados por não se adequarem à regra geral do regime comum de importação e exportação (MDIC, 2005).

Os regimes aduaneiros especiais são tratamentos diferenciados que se aplicam às operações de importação e exportação de mercadorias, quando essas envolvem controle fiscal, suspensão ou isenção de tributos (BB, 2004). A legislação brasileira prevê os Regimes Aduaneiros Especiais e os Regimes Aduaneiros Aplicados em Áreas Especiais. O *drawback* enquadra-se no Regime Aduaneiro Especial. Todos os regimes aduaneiros especiais são de competência e administração da Receita Federal do Brasil, exceto o *drawback* nas modalidades isenção e suspensão.

Além do *drawback*, a legislação brasileira prevê os seguintes regimes aduaneiros especiais: trânsito aduaneiro, admissão temporária, admissão temporária para aperfeiçoamento ativo, entreposto aduaneiro, entreposto industrial, exportação temporária, exportação temporária para aperfeiçoamento passivo, REPETRO, RECOF, RECOM, REPEX,

lojas francas, depósito especial, depósito afiançado, depósito franco, depósito alfandegado certificado (BB, 2004).

2.4.1 Conceitos

Conceitualmente o *drawback* é um incentivo à exportação, utilizado pelas empresas exportadoras com o objetivo de tornar seus produtos mais competitivos no exterior.

A palavra *drawback* deriva do inglês e compõem-se de duas partes: *to draw*, que significa tirar e *back* que significa outra vez (SOSA, 1995).

Resende (1986, p.13) define: “A palavra *drawback*, de origem inglesa, quer dizer reembolso dos direitos alfandegários, que redundam em um benefício de natureza fiscal”.

Segundo Maria (1999) é uma palavra muito utilizada no comércio internacional, pois é um benefício previsto no Brasil, mas que outros países também o praticam. Consiste na desoneração dos impostos aduaneiros devidos na importação de matéria-prima, com a finalidade de promover a exportação. Sem esse benefício o produto nacional, ficaria mais caro no exterior e perderia a competitividade.

Para Vazquez (1998) o regime aduaneiro especial de *drawback* é um incentivo à exportação, diretamente relacionado com a importação de mercadoria que será utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada.

Carluci (2000) conceitua *drawback* como um incentivo à exportação que consiste na importação com isenção ou suspensão dos tributos incidentes nas mercadorias utilizadas na industrialização ou acondicionamento de produtos exportados ou a exportar. Neste conceito falta incluir a condição de restituição dos tributos, mais à frente serão abordadas as modalidades que o *drawback* pode ser operacionalizado, incluindo isenção, suspensão ou restituição.

Sosa (1995, p. 269) utiliza um conceito mais amplo de *drawback*. *Drawback* “designa o sistema tributário admitido nas importações para criação de direitos de compensação aos produtores, com a reversão ou restituição dos impostos pagos pela matéria-prima, uma vez transformada em produtos ou mercadorias, que se destinam à exportação”. Este conceito limita a operação do *drawback* à aquisição de matéria prima, porém o benefício estende-se aos insumos que compuseram ou comporão os produtos exportáveis, incluindo-se embalagens, parte, peças.

Para Ratti (2000, p.410) “*drawback* vem a ser o retorno, no todo ou em parte, dos direitos cobrados sobre a entrada de produtos estrangeiros no país, os quais serão objeto de reexportação no seu estado original, ou sobre a importação de matéria-prima ou produtos semi-manufaturados que serão utilizados na produção de artigos manufaturados nacionais a serem exportados”. O autor considera também o *drawback* “o retorno de taxas e impostos internos cobrados sobre produtos nacionais que serão objeto de exportação ou sobre determinadas matérias-primas que entram em sua composição”. Referente ao primeiro conceito ressalta-se que para a concessão do *drawback* deve haver uma agregação de valor ao insumo importado, ou seja, não possibilita a importação e reexportação deste em seu estado original. Este conceito é mais abrangente do que o estabelecido na legislação do “*drawback*”, o qual possibilita apenas que sejam importados insumos para a composição ou beneficiamento do produto a ser exportado, exigindo-se que haja um limite de 40% dos insumos importados na composição do objeto a ser exportado. Significa que haja uma agregação de valor de no mínimo 60% do bem a ser exportado. A redação dos artigos 76 e 115 da Portaria SECEX nº. 14/04 explicita:

Art. 76 e Art. 115. No exame do Pedido de *Drawback*, será levado em conta o resultado cambial da operação. § 1º A relação básica a ser observada é de 40% (quarenta por cento), estabelecida pela comparação do valor total das importações, aí incluídos o preço da mercadoria no local de embarque no exterior e as parcelas estimadas de seguro, frete e demais despesas incidentes, com o valor líquido das exportações, assim entendido o valor no local de embarque deduzido das parcelas de comissão de agente, eventuais descontos e outras deduções. (MF, 2005 a)

A referida legislação também prevê os subprodutos e os resíduos não exportados, tolerando até 5% do montante do valor do produto importado.

Caracterizado como incentivo à exportação, o *drawback* consiste na suspensão, restituição ou isenção de recolhimento de taxas e impostos, incidentes sobre a importação de mercadorias utilizadas na industrialização de produtos exportados ou a exportar. Entende-se por industrialização qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoe para consumo. A industrialização pode ser classificada como transformação, beneficiamento, montagem, acondicionamento ou recondicionamento, renovação ou recondicionamento, conforme estabelecido na Portaria SECEX nº. 14/04, artigo 59.

Pela conceituação dos autores citados, percebe-se a unanimidade da afirmativa que o *drawback* é um incentivo à exportação, relacionado à importação de insumos que integram, por transformação, beneficiamento ou acondicionamento, os produtos exportados ou a

exportar, isentando, suspendendo ou restituindo do pagamento de tributos e taxas na importação.

2.4.2 Objetivos e benefícios

Os benefícios do *drawback* são considerados incentivos fiscais à exportação, pois consistem na desoneração dos tributos incidentes sobre os insumos importados empregados na produção de bens destinados ao exterior. A denominação insumo deve ser entendida por matérias-primas, materiais secundários, embalagens, partes e peças, utilizadas na fabricação dos produtos (GARCIA, 2001). O *drawback* constitui-se em um instrumento de estímulo às exportações que permite às empresas, o aperfeiçoamento e a modernização de seus produtos. Além destes, proporciona uma redução dos custos nos produtos exportados, promovendo uma melhor condição competitiva no exterior.

Corroborando Ratti (2000) enfatiza que o objetivo precípua do *drawback* é promover o incremento das exportações, pois reforça a posição competitiva da produção nacional no mercado exterior. Traduzindo-se no desenvolvimento de determinados setores produtivos do país. Para este autor o *drawback* procura conciliar dois intentos antagônicos, gravar pesadamente os produtos importados e reforçar a posição competitiva da produção nacional no exterior.

Em consonância o BB (2004) expõe os objetivos principais do *drawback*: reduzir os custos do produto na fase inicial da produção e manter os padrões internacionais de qualidade.

De acordo com Castro (2001, p. 181) “O objetivo do *drawback* é proporcionar redução nos custos dos produtos vendidos ao exterior, possibilitando ao exportador brasileiro competir em igualdade de condições com seus similares de outros países”.

Corroborando, Schulz (2000, p. 70) define “O *drawback* é um mecanismo que objetiva propiciar às empresas produtoras/exportadoras melhores condições de aquisição de produtos importados a serem utilizados em mercadorias exportáveis”.

Marques (1999, p.77) determina que “o princípio filosófico do *drawback* é desonerar a importação de insumos para serem empregados na produção de bens destinados à exportação”.

Na mesma linha de pensamento Sosa (1995, p.269) explica que “a finalidade dessa restituição é a de propiciar ao exportador nacional condições competitivas em termos de preços internacionais, desonerando-o dos encargos financeiros devidos numa importação

comum, sob condição de que os produtos importados sejam empregados, direta e indiretamente, na industrialização dos produtos nacionais a serem exportados”. Com base nessa afirmativa, o referido autor ressalta que o *drawback* deve ser considerado como um incentivo à exportação e não como um favor fiscal.

Segundo Golfette (1994) o *drawback* trata-se de um incentivo meramente fiscal, o qual dispensa as empresas de alguns impostos e taxas, cobrados em importações normais, como o IPI; ICMS; II; ARMM; e outras taxas.

Cabe ressaltar que além destes benefícios fiscais, existem também as vantagens da dispensa do exame de similaridade e a dispensa de transporte obrigatório sob bandeira brasileira. O artigo 65, da Portaria SECEX nº. 14/04 expõe: “Art. 65 As importações cursadas ao amparo do Regime não estão sujeitas ao exame de similaridade e à obrigatoriedade de transporte em navio de bandeira brasileira”.

Além dessas, Vazquez (1998) destaca outras vantagens do *drawback*:

- a) Estímulo à produção de bens exportáveis;
- b) Capitalização do país com moedas fortes;
- c) Resultado positivo na balança comercial;
- d) Geração de empregos;
- e) Defesa da indústria nacional;
- f) Melhoria do *know-how* tecnológico;
- g) Melhoria da qualidade dos produtos nacionais;
- h) Incremento da capacidade competitiva.

A melhoria da posição competitiva dos produtos brasileiros exportados e beneficiados pelo *drawback* deve-se ao fato de haver a dispensa do pagamento de tributos e taxas, o que implica em não mobilizar capital de giro em pagamento de encargos fiscais, podendo melhor alocar esses recursos. Porém ressalta-se que somente na modalidade suspensão a empresa deixa de pagar os tributos e taxas na importação, nas modalidades isenção e restituição, a empresa importadora já pagou estes tributos e taxas.

Outro ponto implícito na desoneração de tributos dos insumos, é que propicia a igualdade de concorrência em termos de preço internacional, ou seja, independe se o insumo é adquirido no Brasil ou na Itália, o preço deste insumo terá o mesmo tratamento, possibilitando melhores opções de compra aos exportadores.

2.4.3 Legislação do *drawback*

O *drawback* teve sua origem em 1966, através da publicação do Decreto-Lei nº. 37. Desde sua origem, houve diversas alterações referentes a aspectos administrativos, até a publicação da consolidação das normas amparada pela Portaria SECEX nº. 14 de 17 de novembro de 2004. Conforme Garcia (2001), a base legal desse incentivo está contida no Regulamento Aduaneiro por tratar-se de um regime aduaneiro especial. Cabe à Receita Federal do Brasil regulamentar e tributar as importações brasileiras. Esta regulamentação é feita através do Regulamento Aduaneiro Brasileiro. Porém no Regulamento Aduaneiro encontra-se a regulamentação do *drawback*, sendo que as modalidades isenção e suspensão são de competência do SECEX, por isso estão contidas em Portaria própria, a Portaria SECEX nº. 14 de 17 de novembro de 2004.

Como o *drawback* está amparado por diversos órgãos não poderia ser de outra forma a legislação. No ano de 2004 as legislações que tratavam do regime aduaneiro especial – *drawback* eram:

- a) Portaria SECEX nº. 14, de 17 de novembro de 2004;
- b) Decreto nº. 4543, de 26 de dezembro de 2002;
- c) IN 84/92 SRF.

A portaria SECEX nº. 14/04 consolida todas as demais portarias SECEX sobre importação e *drawback*, conforme especifica o MDIC (2005): “A consolidação das Portarias Secex (importação e *drawback*) tem por base a Portaria Secex n.º 14, de 17/11/2004”. Na Portaria nº11, de 25 de agosto de 2004 explicitava-se a necessidade de consolidar as disposições regulamentares das operações do Regime Aduaneiro Especial de *Drawback*, da qual surgiu a Portaria SECEX nº. 14/04.

Enfatiza-se que a portaria SECEX nº. 14/04 regulamenta somente as modalidades isenção e suspensão. O Decreto nº. 4543 de 2002 regulamenta o Regime Aduaneiro Especial – *Drawback*, nas três modalidades: isenção, suspensão e restituição. A Instrução Normativa 84/92 da Receita Federal regulamenta a suspensão de IPI, comumente conhecida como *drawback* interno ou *drawback* verde e amarelo.

Para ilustrar o tema, apresenta-se no quadro 05 as especificidades do *drawback*, com base nas legislações que o regulamentam.

Modalidade	Base Legal	Órgão Cedente	Regime de Tributação	Prazo do Ato Concessório
Suspensão	Portaria SECEX nº. 14 de 17 de novembro de 2004.	SECEX, operacionalizado via SISCOMEX Exportação.	Suspensão do II, IPI, ICMS, e do AFRMM.	1 ano prorrogável por mais 1 ano, exceção de até 5 anos para bens de capital com longo prazo de fabricação.
Isenção	Portaria SECEX nº. 14 de 17 de novembro de 2004.	SECEX, operacionalizado via Banco do Brasil.	Isenção do II, IPI e AFRMM.	1 ano prorrogável por mais 1 ano.
Restituição	Decreto nº. 4543, de 26 de dezembro de 2002 e IN SRF 84/92.	Receita Federal	Restituição total ou parcial do II e IPI.	90 dias a partir da efetiva exportação, prorrogável por mais 90 dias.

Quadro 05 – Especificidades do *drawback* conforme a legislação

Fonte: Elaboração própria.

2.4.4 Competências

Assim como a legislação, os processos de *drawback* são conduzidos, analisados e comprovados por diferentes órgãos públicos. Compete à Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, através do DECEX a concessão de *drawback* nas modalidades de suspensão e isenção, conforme explicita os artigos 56 e 57 da Portaria SECEX 14/04.

Art. 56. O Regime Aduaneiro Especial de *Drawback* pode ser aplicado nas seguintes modalidades, no âmbito da Secretaria de Comércio Exterior - SECEX:

I - suspensão

II - isenção

Art. 57. Compete ao Departamento de Operações de Comércio Exterior - DECEX a concessão do Regime de *Drawback*. (MF, 2005 b)

No *drawback* suspensão o controle se dá via SISCOMEX Exportação, o denominado *drawback* eletrônico. Conforme citado no artigo 70 da Portaria SECEX nº. 14/04: “Art. 70. A habilitação ao Regime de *Drawback* far-se-á mediante requerimento da empresa interessada,

sendo: I - na modalidade suspensão - por intermédio de módulo específico *Drawback* do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)”.

A concessão e administração da modalidade isenção é da alçada do Banco do Brasil, que opera e controla o *drawback* nesta modalidade, por delegação do SECEX, ficando a cargo da Receita Federal do Brasil a fiscalização (BB, 2004).

O *drawback* na modalidade restituição é atribuição da Receita Federal do Brasil.

A estrutura dos órgãos que operam e controlam o *drawback* estão ilustrados na figura 08.

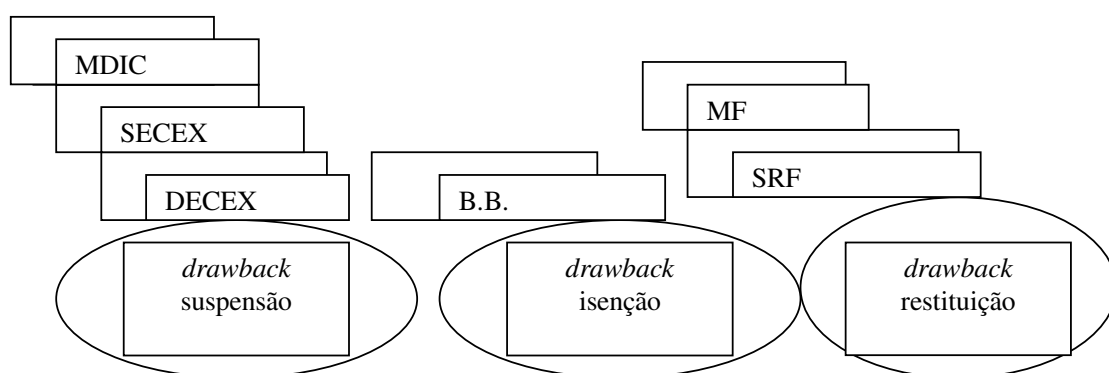


Figura 08 – Estrutura dos órgãos que operam e controlam o *drawback*

Fonte: Elaboração própria.

2.4.5 Modalidades de *drawback*

O *drawback* apresenta-se em três modalidades diferentes (GARCIA, 2001):

a) Suspensão: os impostos referentes à importação dos insumos, destinados ao processo de industrialização do bem exportável, ficam suspensos até que se comprove a exportação; caracteriza-se por vincular-se a compromisso futuro de exportação;

b) Isenção: caracteriza-se pela reposição dos estoques de insumos utilizados na fabricação, complementação ou acondicionamento de produtos em quantidades e qualidade equivalentes aos anteriormente importados;

c) Restituição: assemelha-se à modalidade isenção, pois ocorre após a exportação no qual foram empregados insumos importados; a empresa pode solicitar a restituição dos impostos que incidiram na importação anteriormente efetuada, na forma de crédito fiscal.

O Decreto-Lei nº. 4543 de 2002 no artigo 335, capítulo I, seção I, classifica o *drawback* nas três modalidades:

Art. 335. O regime de *drawback* é considerado incentivo à exportação, e pode ser aplicado nas seguintes modalidades (Decreto-lei nº. 37, de 1966, art. 78, e Lei nº 8.402, de 1992, art. 1º, inciso I):

I - suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada após beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada;

II - isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado; e

III - restituição, total ou parcial, dos tributos pagos na importação de mercadoria exportada após beneficiamento, ou utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada. (MF, 2006 f)

A legislação prevê a concessão de um regime especial de suspensão do IPI para aquisição de insumos no mercado interno destinados à industrialização dos produtos a serem exportados. Comumente denominado como *drawback* verde-amarelo ou *drawback* interno. Porém este “tipo” de *drawback* é apenas um incentivo fiscal de suspensão do IPI. Segundo a legislação em vigor – Portaria SECEX nº. 14 de 17 de novembro de 2004, e o Decreto nº. 4543 de 2002 – não há esta modalidade.

A Portaria SECEX nº. 14, de 2004, como exposto anteriormente aborda somente as modalidades isenção e suspensão, conforme se observa no artigo 56 do Capítulo I, Seção I:

Art. 56. O Regime Aduaneiro Especial de *Drawback* pode ser aplicado nas seguintes modalidades, no âmbito da Secretaria de Comércio Exterior - SECEX:

I - suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada após beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou condicionamento de outra a ser exportada;

II - isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado.

a) esta modalidade também poderá ser concedida, desde que devidamente justificada, para importação de mercadoria equivalente, adequada à realidade tecnológica, com a mesma finalidade da originalmente importada, obedecidos os respectivos coeficientes técnicos de utilização, ficando o valor total da importação limitado ao valor da mercadoria substituída.

A seguir são descritas as modalidades de *drawback*: suspensão, isenção e restituição.

2.4.5.1 *Drawback* suspensão

Esta modalidade consiste na suspensão do recolhimento de impostos e taxas no ato da importação de insumos que serão empregados na industrialização do produto a ser exportado futuramente. A solicitação do *drawback* é feita anteriormente ao ato da importação, mediante Ato Concessório (BB, 2004).

O pedido de *drawback* é concedido através do Ato Concessório e abrange todos os insumos importados que componham o produto a ser exportado. A Portaria SECEX nº. 14/04 determina a abrangência do pedido de *drawback*:

Art. 72 e o Art. 113. O Pedido de *Drawback* poderá abranger produto destinado à exportação diretamente pela beneficiária (empresa industrial ou equiparada a industrial), bem como ao fornecimento no mercado interno a firmas industriais-exportadoras (*Drawback* Intermediário), quando cabível. Poderá, ainda, abranger produto destinado à venda no mercado interno com o fim específico de exportação, observado o disposto nesta Portaria. (MF, 2005 b).

A entrada do insumo na importação na figura da suspensão tributária afasta a exigibilidade do pagamento do tributo, com a condição resolutive de exportar. Ao comprovar a exportação no prazo limite, determinado por regulamentação legal, a suspensão tributária se transmuta numa isenção de fato (SOSA, 1995).

A liquidação do compromisso de exportação no Regime de *Drawback*, modalidade suspensão, ocorre mediante as seguintes situações:

- a) Exportação efetiva do produto previsto no Ato Concessório de *Drawback*;
- b) Devolução da mercadoria não utilizada ao exterior;
- c) Substituição da mercadoria;
- d) Destruição da mercadoria imprestável ou de sobra;
- e) Destinação da mercadoria remanescente para consumo interno, desde que recolhidos os tributos previstos.

A dispensa do pagamento dos impostos e taxas só será efetivada quando for comprovada a exportação correspondente mediante baixa do Ato Concessório.

O prazo de validade do Ato Concessório será compatível com o ciclo de vida do produto a exportar, sendo que os tributos poderão ser suspensos por 1 (um) ano, prorrogável por mais 1 (um) ano, respeitando o limite de 2 (dois) anos para a permanência da mercadoria importada no País, com suspensão dos tributos. Em casos de bens de capital de longo ciclo de fabricação o limite é estendido para 5 (cinco) anos (SECEX, 2004).

O processo pode ser representado graficamente através da figura 09.

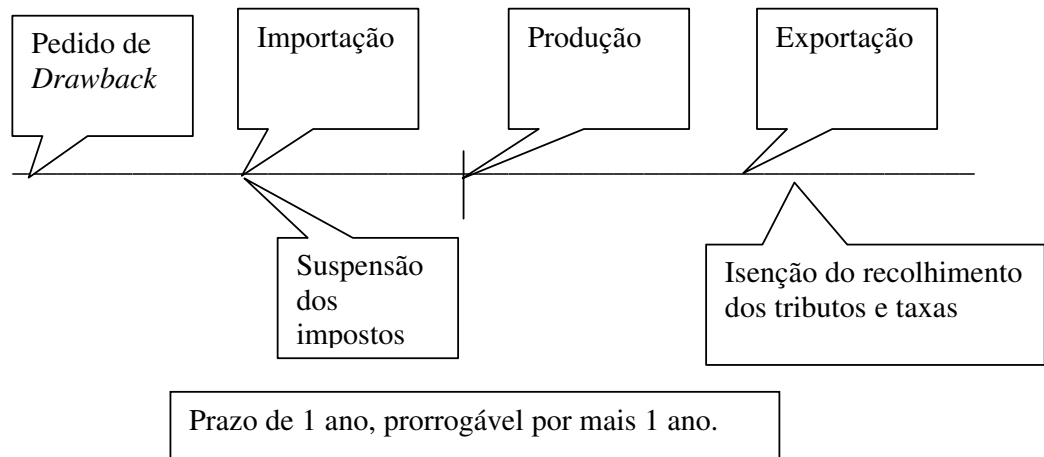


Figura 09 – Processo do *drawback* suspensão

Fonte: Elaboração própria.

O processo do *drawback* suspensão é automatizado através do SISCOMEX Exportação, sendo controlado diretamente pelo SECEX e denominado *drawback* eletrônico.

Na modalidade suspensão o benefício do *drawback* é a suspensão dos seguintes impostos e taxas:

- a) Imposto de Importação (II);
- b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- c) Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre a Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS);
- d) Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

2.4.5.2 *Drawback* isenção

Esta modalidade consiste na isenção do recolhimento de impostos e taxas no ato da importação de insumos que foram empregados na industrialização do produto exportado. Esta isenção é proveniente de uma compensação de tributos e taxas pagos em uma importação de insumos anteriormente utilizados em produto já exportado, na nova importação de insumos a empresa pode solicitar a isenção dos tributos já pagos. Para beneficiar-se a empresa deve comprovar que o insumo importado deu origem a um produto que foi exportado. Funciona como uma espécie de reposição de estoque, segundo Garcia (2001) a empresa poderá repor o insumo com isenção de impostos e taxas, desde que observados os mesmos níveis de

qualidade, quantidade e valor da importação original. Permite-se assim a importação de insumos equivalentes, limitado apenas ao mesmo valor dos insumos originalmente importados.

Carluci (2000) também compara o benefício como uma reposição de estoques, visto que a finalidade do *drawback* isenção consiste na reposição de mercadorias equivalentes, com a mesma finalidade das originalmente importadas, adequadas à realidade tecnológica, desde que o valor total dos produtos a importar seja limitado às mercadorias a substituir. O ponto destacado por Carluci (2000) é a realidade tecnológica, ou seja, há insumos que se tornam obsoletos e são substituídas, desta forma as importações dos novos insumos podem ser outro tipo de produto, mas com a mesma finalidade.

O processo do *drawback* isenção é operacionalizado através do Banco do Brasil. Para solicitar o *drawback* isenção a empresa tem dois anos contados a partir da data do registro da Declaração de Importação – DI. A concessão é feita mediante emissão do Ato Concessório. O prazo do ato concessório de *Drawback* é de 1 (um) ano, o qual poderá ser prorrogado respeitando o limite máximo de 2 (dois) anos (BB, 2004).

O processo pode ser representado graficamente através da figura 10.

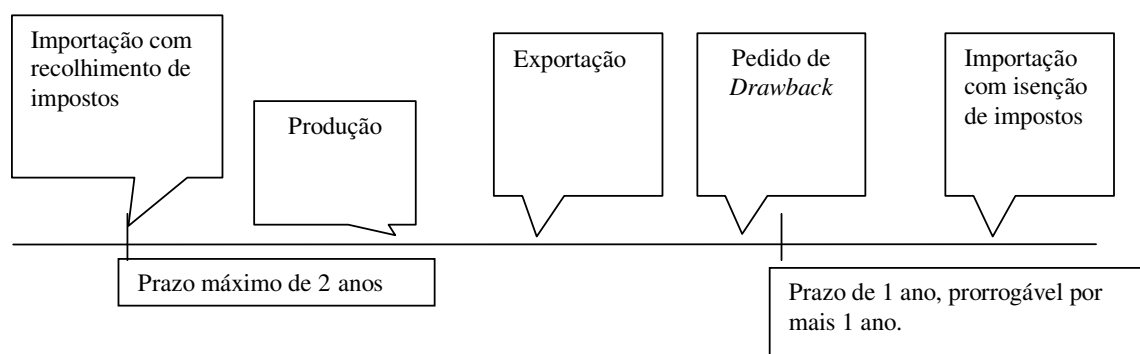


Figura 10 – Processo do *drawback* isenção

Fonte: Elaboração própria.

Na modalidade isenção, o benefício do *drawback* é a isenção dos seguintes impostos e taxas:

- a) Imposto de Importação (II);
- b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- c) Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

No caso do *drawback* isenção o benefício fiscal é dirigido como forma de restituição do dispêndio fiscal realizado com a importação do insumo. Uma das diferenças entre a modalidade suspensão e isenção é que na primeira, o benefício está vinculado a uma

exportação futura, enquanto que na segunda o benefício vincula-se a uma exportação já efetivada (SOSA, 1995).

2.4.5.3 *Drawback* restituição

Esta modalidade consiste na restituição, total ou parcial, dos tributos pagos na importação de insumos empregados na industrialização de um produto exportado, sendo que a empresa não deseja repor tais insumos. Esta restituição é proveniente de uma compensação de tributos e taxas pagos em uma importação de insumos anteriormente utilizados em produto já exportado. Para beneficiar-se a empresa deve comprovar que o insumo importado deu origem a um produto que foi exportado e solicitar à Receita Federal do Brasil a restituição dos tributos II e IPI por meio do *drawback* restituição. A restituição se dá na forma de crédito fiscal a ser compensado em qualquer importação posterior (CARLUCI, 2000). O Decreto-Lei nº. 4543/02 cita no artigo 350 “A restituição do valor correspondente aos tributos poderá ser feita mediante crédito fiscal, a ser utilizado em qualquer importação posterior”.

A habilitação a esse crédito fiscal deve ser feita no prazo máximo de 90 dias da efetiva exportação da mercadoria, podendo ser prorrogado uma única vez por igual período. Observa-se que a restituição não será feita em espécie, mas sim mediante crédito fiscal a ser utilizado em exportações futuras.

O processo pode ser representado graficamente através da figura 11.

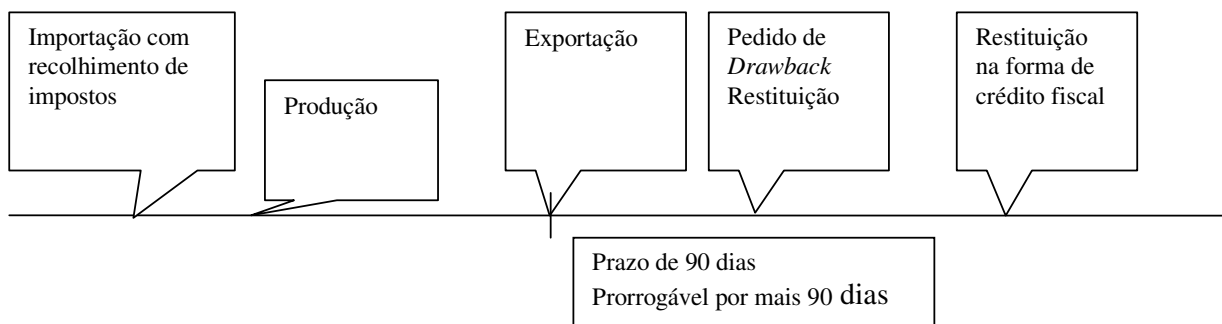


Figura 11 – Processo do *drawback* restituição

Fonte: Elaboração própria

Na modalidade restituição o benefício do *drawback* é a restituição dos seguintes impostos e taxas:

- a) Imposto de Importação (II);

- b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

2.4.5.4 *Drawback* interno

No artigo 1º do Decreto nº. 541/92 dispõe que os estabelecimentos industriais ou equiparados poderão dar saída com suspensão do IPI às matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, de fabricação nacional, vendidos à estabelecimento industrial, para industrialização de produtos destinados à exportação.

O *drawback* interno trata-se de um incentivo fiscal de suspensão do IPI, esta denominação é utilizada comumente por alguns autores, porém na legislação as modalidades de *drawback* existentes são: isenção, restituição e suspensão. O *drawback* interno também é comumente denominado como *drawback* verde-amarelo. Por se tratar de suspensão de IPI a competência deste benefício fiscal é da Receita Federal do Brasil.

O *drawback* interno representa a suspensão do recolhimento do IPI desde que o produto adquirido no mercado interno sirva de insumo para a produção de um novo produto a ser exportado – IN 84/92 SRF.

2.4.6 Operações especiais

Para cada modalidade de *drawback* existem algumas operações com características especiais, cujos processos são classificados de acordo com a natureza do produto ou da operação. As operações especiais de *drawback* são:

- a) Genérico;
- b) Solidário;
- c) Intermediário;
- d) Fornecimento no mercado interno (licitação internacional);
- e) Embarcações;
- f) Produção agrícola e criação de animais;
- g) Sem cobertura cambial;
- h) Industrialização sob encomenda.

Dentre as operações especiais de *drawback*, aplica-se neste estudo o genérico, o solidário, o intermediário, e sem cobertura cambial. Para estes, serão apresentados suas características.

Genérico – concedido exclusivamente na modalidade suspensão. É utilizado por empresas sem condições de definir quantidade e discriminação exata dos produtos a serem importados. Na importação é dispensada a indicação da NCM, quantidade e discriminação específica da mercadoria, porém no ato da exportação deve-se indicar os insumos e quantidades utilizadas. No capítulo I, seção II, artigo 58 da Portaria SECEX nº. 14/04 cita: “I - *drawback* genérico: concedido exclusivamente na modalidade suspensão. Caracteriza-se pela discriminação genérica da mercadoria a importar e o seu respectivo valor”.

Solidário – concedido exclusivamente na modalidade suspensão. É utilizado quando ocorre duas ou mais empresas industriais importam e/ou exportam vinculadas a um único contrato de exportação.

No capítulo I, seção II, artigo 58 da Portaria SECEX nº. 14/04 cita: “III - *drawback* solidário: concedido exclusivamente na modalidade suspensão. Caracteriza-se pela participação solidária de duas ou mais empresas industriais”.

Intermediário – concedido nas modalidades suspensão ou isenção. É utilizado por empresas que produzem bens intermediários e importam insumos para a produção destes bens. Neste caso o fabricante destes produtos pode beneficiar-se do incentivo com base em exportações realizadas por terceiros. Uma mesma exportação pode amparar duas operações de *drawback*, tanto do exportador, quanto do fabricante intermediário, mediante rateio proporcional à participação de cada um no produto final.

No capítulo I, seção II, artigo 58 da Portaria SECEX nº. 14/04 cita: “IV - *drawback* intermediário: concedido na modalidade suspensão e isenção. Caracteriza-se pela importação de mercadoria, por empresas denominadas fabricantes-intermediários, destinada a processo de industrialização de produto intermediário a ser fornecido a empresas industriais-exportadoras, para emprego na industrialização de produto final destinado à exportação”;

Sem cobertura cambial – concedido exclusivamente na modalidade suspensão. A empresa importa o insumo a ser industrializado sob o regime de *drawback* e sem cobertura cambial, exportando o produto gerado para a mesma empresa estrangeira, sendo parte como cobertura cambial, correspondente ao valor agregado no Brasil, e parte sem cobertura cambial, referente ao insumo importado.

No capítulo I, seção II, artigo 58 da Portaria SECEX nº. 14/04 cita: “II - *drawback* sem cobertura cambial: concedido exclusivamente na modalidade suspensão. Caracteriza-se pela não cobertura cambial, parcial ou total, da importação”.

2.4.7 Concessões

Os artigos 60 e 61 da Portaria SECEX nº. 14 de 17/11/2004 determinam as concessões permitidas e não permitidas no regime *drawback*. Para ilustrar o tema apresentam-se no quadro 06 as situações de concessão.

Poderá ser concedido	Não poderá ser concedido
Animais destinados ao abate e posterior exportação;	Exportação ou importação de mercadoria suspensa ou proibida;
Mercadoria importada para beneficiamento no País e posterior exportação;	Exportação contra pagamento em moeda nacional;
Matéria-prima, produto semi-elaborado ou acabado, utilizados na fabricação de mercadoria exportada, ou a exportar;	Importação de petróleo e seus derivados, exceto coque calcinado de petróleo.
Mercadoria destinada à embalagem, acondicionamento ou apresentação de produto exportado ou a exportar, desde que propicie, comprovadamente, uma agregação de valor ao produto final;	Importação de mercadoria utilizada na industrialização de produto destinado ao consumo na Zona Franca de Manaus e em áreas de livre comércio localizadas em território nacional;
Peça, parte, aparelho e máquina complementar de aparelho, de máquina, de veículo ou de equipamento exportado ou a exportar;	Exportações conduzidas em moedas não conversíveis, inclusive moeda-convênio, contra importações cursadas em moeda de livre conversibilidade;
Empresa industrial ou comercial	
Matéria-prima e outros produtos que, embora não integrando o produto exportado ou a exportar, sejam utilizados em sua industrialização, em condições que justifiquem a concessão;	
Matérias-primas e outros produtos utilizados no cultivo de produtos agrícolas ou na criação de animais a serem exportados, definidos pela Câmara de Comércio Exterior;	
Mercadoria utilizada em processo de industrialização de embarcação, destinada ao mercado interno.	
Matérias-primas, produtos intermediários e componentes destinados à fabricação, no País, de máquinas e equipamentos a serem fornecidos, no mercado interno, em decorrência de licitação internacional.	

Quadro 06 – Condições para concessão do *drawback*

Fonte: SECEX, 2004. Elaboração própria.

Quanto ao tipo de operação que será concedido o regime de *drawback* engloba-se, conforme disposto no artigo 59 da Portaria SECEX 14/04:

- a) Transformação – transformação exercida sobre matéria-prima ou produto intermediário, que resulte na obtenção de espécie nova;

- b) Beneficiamento – a que importe em modificar, aperfeiçoar ou, de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto;
- c) Montagem – a que consista na reunião de produto, peças ou partes e de que resulte um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal;
- d) Renovação ou recondicionamento – a que, exercida sobre produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado, renove ou restaure o produto para utilização;
- e) Acondicionamento ou recondicionamento – a que importe em alterar a apresentação do produto, pela colocação de embalagem, ainda que em substituição da original, salvo quando a embalagem colocada se destine apenas ao transporte de produto; entende-se como embalagem para transporte, a que se destinar exclusivamente a tal fim e for feito em caixas, caixotes, engradados, sacaria, barricas, latas, tambores, embrulhos e semelhantes, sem acabamento ou rotulagem de função promocional e que não objetive valorizar o produto em razão da qualidade do material nele empregado, da perfeição do seu acabamento ou da sua utilidade adicional.

O grupo de operações: transformação, beneficiamento, montagem, renovação, acondicionamento, são designadas industrialização. Abrangem o benefício do *drawback* desde que obedeçam à proporção de 40% do valor das importações do montante da exportação.

2.4.8 Limitações do *drawback*

Mesmo se tratando de estímulo à exportação o *drawback* apresenta algumas limitações.

Ratti (2000) destaca algumas limitações no sistema do *drawback*. Os direitos pagos na importação nem sempre retornam em sua totalidade. No *drawback* isenção não contempla o ICMS, por não haver convênios com os Estados. E no *drawback* restituição não contempla o ICMS nem o AFRMM, provocando uma perda ainda maior, por conta da arrecadação antecipada.

A falta de compensação da perda sofrida pelo importador representada pelos juros que deixa de receber sobre o montante de direitos recolhidos. O valor destes tributos anteriormente pagos poderia ser aplicado no próprio processo produtivo ou como capital de giro, uma vez que retornam sem nenhuma atualização monetária ou financeira há a perda.

Outra limitação do *drawback* é o caso do *drawback* restituição, o retorno se dá em forma de crédito fiscal e não em espécie. Este crédito poderá ser utilizado exclusivamente em outras operações de comércio exterior. Caso a empresa já não exporte ou importe mais, ela não terá como reaver estes créditos provenientes de valores já arrecadados no momento da importação.

Para se evitar fraudes o controle do *drawback* é bastante rigoroso, o que pode acarretar às empresas inspeções por parte das autoridades e conseqüente divulgação do processo produtivo, o que pode ser uma informação sigilosa para a empresa. Além disso, a empresa necessita estar organizada internamente e com alguns controles de produção alinhados, pois sem estes requisitos é difícil estimar a utilização dos insumos e quantidades proporcionais ao produto exportado, bem como, manter registros para futuras inspeções. (RATTI, 2000). Paralelo a isto as regulamentações se tornam complexas e com uma série de exigências para evitar fraudes, mas que podem tornar o *drawback* pouco atrativo pela dificuldade operacional em atender às exigências legais.

Corroborando com esta perspectiva, Vazquez (1998) afirma que nem sempre do ponto de vista financeiro o *drawback* é vantajoso. Existem casos, por exemplo, de aquisição de insumos de valor insignificante, que tornam as despesas administrativas com o regime maiores do que o próprio imposto que foi economizado. Baixas alíquotas, produtos finais que demandam pequenas quantidades do insumo importado são outros exemplos que devem demandar cautela antes de optar pelo incentivo.

Ratti (2000) faz uma distinção entre *drawback* e prêmio à exportação. O *drawback* tem como objetivo o estímulo da exportação, restituindo os tributos já pagos, ou suspendendo o pagamento. O prêmio à exportação é uma recompensa ao exportador para estimular a exportação dos produtos a preços mais baixos no mercado exterior. Esta prática pode ser considerada também como subsídio à exportação, porém no Brasil, não há mais prêmios à exportação. Devido aos avanços tecnológicos o *drawback* pode tornar-se um prêmio à exportação, ou uma subvenção disfarçada à exportação, em virtude de dificuldades na determinação do montante a ser retornado, conforme exposto por Ratti (2000). Acontece quando o insumo importado não pode ser medido diretamente, sendo assim, os índices de conversão arbitrários podem tornar-se defasados e determinada quantidade do insumo produza um volume maior que o determinado pelo índice, o que fará com que o exportador receba como retorno uma quantia maior do que efetivamente recolhida na forma de tributos, transformando-se esse excedente em uma subvenção disfarçada à exportação.

Como exposto anteriormente o *drawback* é um incentivo fiscal à exportação, o qual isenta, suspende ou restitui os tributos pagos ou a pagar pela importação de insumos que compuseram ou comporão os produtos exportáveis. Visto que o *drawback* abrange tanto a exportação como a importação o próximo tópico trata sobre o tema da importação, com o intuito de elucidar as diferenças de uma operação normal de importação e uma operação de *drawback*, sob o enfoque do tratamento tributário dispensado para ambos os casos.

2.5 REGIME TRIBUTÁRIO DAS IMPORTAÇÕES

Mesmo sendo um incentivo à exportação, o *drawback* ocorre por ocasião da compra de insumos importados, ou seja, na importação. Para melhor compreender o campo de incidência do *drawback* é exposta à sistemática de importação no que concerne ao cálculo dos custos referente aos tributos incidentes na importação.

Cada país exerce o controle do seu comércio exterior sob vários aspectos, sendo um deles as tarifas alfandegárias. Inclui-se nas tarifas alfandegárias os impostos sobre a importação, os quais podem ser aplicados como fonte de receita ou como proteção aos produtores locais da mercadoria tributada (BIZELLI; BARBOSA, 1997).

O regime tributário das importações no Brasil compreende uma série de tributos que incidem na entrada de mercadorias estrangeiras (BIZELLI; BARBOSA, 1997). Dentre estes tributos destacam-se Imposto de Importação, IPI, ICMS e AFRMM.

2.5.1 Imposto de importação – I.I.

Maluf (2000, p.219) expõe que “a função principal do Imposto de Importação está relacionada ao controle e ao desenvolvimento econômico do país”. Entretanto, existem algumas situações que é permitido a isenção, suspensão, restituição ou redução do II, como o caso do *drawback*.

2.5.1.1 Incidência

O imposto incide sobre as mercadorias estrangeiras, tendo como fato gerador a entrada da mercadoria no território nacional. Podendo ser a entrada real ou presumida. Real se ocorrer

efetiva entrada no território nacional, e presumida se constar no manifesto de carga como entrada e sua falta for apurada na descarga, neste caso aplicam-se os tributos em vigor (RATTI, 2000).

Para efeito de incidência considera-se também estrangeira a mercadoria nacional ou nacionalizada exportada, que retornar ao país, salvo algumas condições.

2.5.1.2 Fato gerador

Como citado anteriormente o fato gerador do Imposto de Importação é à entrada de mercadoria estrangeira no território nacional.

Para efeito do cálculo do imposto, considera-se o fato gerador a data de registro da Declaração de Importação – DI. Consequentemente a alíquota a ser empregada no cálculo do II será aquela vigente na data do registro da correspondente DI.

O valor do II a ser pago é encontrado através de uma alíquota sobre a base de cálculo predeterminada. As alíquotas do imposto de importação se encontram na TEC – Tarifa Externa Comum, que se apóia na codificação da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Na legislação brasileira estão previstos dois tipos de alíquotas, *ad valorem* e específica.

A alíquota *ad valorem* é um percentual aplicado sobre o valor aduaneiro da mercadoria. E a alíquota específica é um valor fixo aplicado por unidade de medida da mercadoria.

2.5.1.3 Base de cálculo e alíquotas

A base de cálculo do II é o valor CIF convertidos em moeda nacional à taxa de câmbio vigente no momento da ocorrência do fato gerador (Vazquez, 1998). Quando a alíquota for específica à base de cálculo será a quantidade da mercadoria expressa na unidade de medida indicada na tarifa. Quando for *ad valorem*, o valor aduaneiro é apurado segundo as normas do artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), regulamentado pelo Decreto nº. 1.355, de 30/12/94 (RATTI, 2000).

A base de cálculo apresenta-se como valor aduaneiro apurado pela aplicação do Código de Valoração Aduaneira, acrescidos do valor do frete internacional e seguro. O

Acordo de Valoração Aduaneira – GATT define que mercadorias importadas, quando se tratar de valor aduaneiro, devem ser determinadas com base no valor real da mercadoria ou de mercadoria similar.

Ratti (2000) propõe uma fórmula para o cálculo do imposto apresentada na figura 12.

$$DA = \frac{A \times V_p \times T}{100}$$

Onde:
 DA = direitos aduaneiros;
 A = alíquota *ad valorem*;
 V_p = valor aduaneiro do produto;
 T = taxa de conversão.

Figura 12 – Fórmula do cálculo do imposto de importação

Fonte: Ratti, 2000.

Na figura 13 Vazquez (1998) apresenta um exemplo prático do cálculo do imposto de importação (II).

a. Valor fiscal aduaneiro (nesta base inclui-se o frete e o seguro)	= \$ 200.000,00
b. Taxa de conversão	= \$/MN\$: 1,00
c. Contravalor em Moeda Nacional	= MN\$ 200.000,00
d. Valor do Imposto de Importação (20% = c*d)	= MN\$ 40.000,00
e. Total desembolsado na Importação (d+e)	= MN\$ 240.000,00
onde:	
MN= Moeda Nacional	

Figura 13 – Cálculo do imposto de importação

Fonte: Vazquez, 1998.

2.5.2 Imposto sobre produtos industrializados - IPI

2.5.2.1 Incidência

O imposto incide sobre os produtos industrializados. Vazquez (1998) apresenta a conceituação de produto industrializado, como o produto que tenha sido submetido a qualquer operação que lhe modifique a natureza ou finalidade, ou o aperfeiçoe para consumo.

2.5.2.2 Fato gerador

O IPI tem como fato gerador na importação o desembaraço aduaneiro do produto de procedência estrangeira.

2.5.2.3 Base de cálculo e alíquotas

A base de cálculo do IPI na importação compreende o valor tributável que serviu de base para cálculo dos tributos aduaneiros, por ocasião do despacho de importação, acrescido do montante destes tributos mais taxas e encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou dele exigíveis. Atualmente não há casos de cobranças de encargos cambiais.

A alíquota do IPI se encontra na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), pois são as mesmas aplicáveis nas operações de mercado interno.

A base de cálculo do IPI pode ser representada na figura 14.

$$\text{Base de cálculo do IPI} = \text{Custo} + \text{Frete} + \text{Seguro} + \text{Imposto de Importação} + \text{demais taxas} + \text{encargos cambiais}$$

Figura 14 – Base de cálculo do IPI na importação

Fonte: Elaboração própria.

Vazquez (1998) apresenta um exemplo prático do cálculo do imposto sobre produtos industrializados (IPI) na figura 15.

a. Valor fiscal aduaneiro (nesta base inclui-se o frete e o seguro)	= \$ 200.000,00
b. Imposto de Importação	= MN\$ 40.000,00
c. Base de cálculo (a+b)	= MN\$ 240.000,00
d. Imposto sobre Produtos Industrializados calculado (alíquota de 15%* c)	= MN\$ 36.000,00
d. Total desembolsado	= MN\$ 276.000,00
onde,	
MN = moeda nacional	

Figura 15 – Cálculo do IPI na importação

Fonte: Vazquez, 1998.

2.5.3 Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias - ICMS

2.5.3.1 Incidência

O ICMS é de competência tributária dos Estados e do Distrito Federal. Na importação incide na entrada da mercadoria do exterior, promovida por pessoa física ou jurídica, ainda que trate de bem destinado a consumo ou ativo permanente do estabelecimento, conforme estabelecido pela Lei Complementar nº87, de 13 de setembro de 1996, artigo 2º, parágrafo 1º, inciso I.

2.5.3.2 Fato gerador

Considera-se o fato gerador do ICMS o desembaraço aduaneiro de mercadoria ou bens importados do exterior, conforme artigo 12, inciso IX da Lei Complementar nº87, de 13 de setembro de 1996.

2.5.3.3 Base de cálculo e alíquotas

A base de cálculo do ICMS é o valor constante da DI acrescido do valor do II, do IPI, do IOF e demais despesas aduaneiras.

Entende-se por despesas aduaneiras às pagas ou devidas à repartição alfandegária até o momento do desembaraço aduaneiro da mercadoria, bem como, taxas e multas, conforme artigo 13, inciso V, da Lei Complementar nº87, de 13 de setembro de 1996.

Para o cálculo do ICMS o valor deve estar convertido em moeda nacional, pela mesma taxa de câmbio utilizada no cálculo do Imposto de Importação.

O ICMS trata-se de um tributo seletivo, onde as alíquotas são determinadas pelo critério de essencialidade do produto. Atualmente existem três níveis de alíquotas para incidência do ICMS: 12%, 25% e 17 ou 18% (BIZELLI; BARBOSA, 2001). Em Santa Catarina a alíquota é de 17% para a maioria dos produtos. Os incentivos ou benefícios fiscais do ICMS são deliberados pelos Estados.

A base de cálculo do ICMS pode ser representada na figura 16.

Base de cálculo do ICMS = Custo + Frete + Seguro + II + IPI + IOF + despesas aduaneiras

Figura 16 – Base de cálculo do ICMS na importação

Fonte: Elaboração própria.

Vazquez (1998) apresenta um exemplo prático do cálculo do ICMS na figura 17

a. Valor fiscal aduaneiro (nesta base inclui-se o frete e o seguro)	= \$ 200.000,00
b. Imposto de Importação	= MN\$ 40.000,00
c. Imposto sobre Produtos Industrializados	= MN\$ 36.000,00
d. Base de cálculo (a+b+c)	= MN\$ 276.000,00
e. ICMS calculado (alíquota de 18%* d.)	= MN\$ 49.680,00
d. Total desembolsado	= MN\$ 325.680,00
onde,	
MN = moeda nacional	

Figura 17 – Cálculo do ICMS na importação

Fonte: Vazquez, 1998.

2.5.4 Adicional ao frete para renovação da marinha mercante - AFRMM

O AFRMM é um tributo adicional de frete e se constitui num dos recursos do Fundo da Marinha Mercante para renovação, ampliação e recuperação da frota mercante nacional (BIZELLI; BARBOSA, 2001).

É um adicional calculado sobre o frete internacional, declarado no Conhecimento de Embarque Marítimo, em 25%. Caso o frete esteja expresso em moeda estrangeira, a conversão é feita pela mesma taxa de câmbio empregada no II e no IPI. Para fins de cálculo é considerado frete “remuneração do transporte mercante porto a porto, incluídas as despesas portuárias com a manipulação de carga constantes do Conhecimento de Embarque” (BIZELLI; BARBOSA, 2001, p. 121).

Vazquez (1998) apresenta um exemplo prático do cálculo do AFRMM na figura 18.

a. Custo da mercadoria	= \$ 150.000,00
b. Frete	= \$ 40.000,00
c. Seguro	= \$ 10.000,00
d. Taxa Cambial	= \$/MN\$ = (1/1)
e. AFRMM (25% sobre o frete: MN\$ 40.000,00)	= MN\$ 10.000,00
f. Impostos (II + IPI + ICMS)	= MN\$ 125.680,00
g. Total desembolsado	= MN\$ 335.680,00
onde,	
MN = moeda nacional	

Figura 18 – Cálculo do AFRMM na importação

Fonte: Vazquez, 1998.

2.5.5 Taxas de armazenagem e capatazia

2.5.5.1 Armazenagem

A tarifa de armazenagem portuária é decorrente das mercadorias depositadas nos armazéns, pátios, pontes ou depósitos pertencentes às administrações dos portos. A tarifa é fixada por cada porto. A armazenagem aeroportuária é decorrente da guarda e controle das mercadorias importadas nos armazéns de carga aérea dos aeroportos. A tarifa é feita em função do valor, natureza da mercadoria e tempo de armazenagem (MALUF, 2000).

2.5.5.2 Capatazia

A tarifa de capatazia é decorrente da movimentação e manuseio da carga, ou seja, da mercadoria importada. A capatazia portuária é cobrada por meio de taxas estabelecida por cada porto. A capatazia aeroportuária é cobrada por valores estabelecidos nas tabelas aprovadas por Portaria do Comando da Aeronáutica, sendo flexibilizada por cada aeroporto, observando os valores máximos constantes da referida norma (BIZELLI; BARBOSA, 2001).

Observa-se que na importação incidem alguns tributos específicos como: Imposto de Importação, Imposto sobre Produtos Industrializados, Imposto sobre Circulação de Produtos e Serviços, Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante. Nas exportações, normalmente, não incidem impostos, salvo exceções estabelecidas pelo governo para atender situações conjunturais (GUIDOLIN, 1991).

Objetivando traçar um paralelo sobre as condições de uma importação normal e uma operação de importação amparada pelo regime do *drawback*, o quadro 07 demonstra os cálculos de custo de uma importação marítima, e o quadro 08 apresenta um comparativo com a aplicação de *drawback* nas modalidades suspensão e isenção. Para o quadro 07 adotou-se como referência um exemplo de cálculo proposto por MALUF (2000) para importação normal e então foi criado um cálculo hipotético para os casos de *drawback*.

Item	Base de Cálculo
Valor FOB	Valor da mercadoria porto a porto
Frete	Valor do frete internacional
Seguro	Valor do seguro internacional
Valor CIF	Valor FOB + frete internacional + seguro internacional
AFRMM	25% sobre o frete internacional
Armazenagem	Calculado sobre o valor da mercadoria FOB
Capatazia	Calculado sobre o peso da mercadoria
Despachante	Calculado sobre o valor FOB ou CIF
II	Valor CIF ou Valor Aduaneiro x Taxa de Conversão x Alíquota específica da TEC
IPI	Valor tributável do II x Alíquota específica da TIPI
ICMS	(Valor tributável do II + IPI + IOF + Despesas Aduaneiras = armazenagem, capatazia, despachante e AFRMM) x Alíquota específica do ICMS.

Quadro 07 – Demonstração de custos para importação marítima

Fonte: Adaptado de Maluf, 2000.

Item	Importação normal	Drawback Suspensão	Drawback Isenção
Valor FOB	USD 1.500,00	USD 1.500,00	USD 1.500,00
Frete	USD 450,00	USD 450,00	USD 450,00
Seguro	USD 50,00	USD 50,00	USD 50,00
Taxa Fiscal	USD 1,00 = R\$ 1,00	USD 1,00 = R\$ 1,00	USD 1,00 = R\$ 1,00
Total CIF	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
I.I. 16%	R\$ 2.000,00 x 16% (II) = R\$ 320,00	Suspensão	Isento
IPI 10%	(R\$ 2.000,00 + 320,00) * 10%(IPI) = R\$ 232,00	Suspensão	Isento
ICMS 17%	(R\$ 2.000,00 + 320,00 + 232,00 + 112,50 + 50,00 + 100,00 + 150,00) * 17% (ICMS) = R\$ 503,97	Suspensão	(R\$ 2.000,00 + 50,00 + 100,00 + 150,00) * 17% (ICMS) = R\$ 391,00
AFRMM 25%	R\$ 450,00 * 25% (AFRMM) = R\$ 112,50	Suspensão	Isento
Armazenagem	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Capatazia	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Despachante	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Outras despesas	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Total da nacionalização do produto	R\$ 3.968,47	R\$ 2.800,00	R\$ 3.191,00
Diferença percentual	100%	- 29,45%	- 19,59%

Quadro 08 – Comparativo dos custos de uma importação normal e sob regime do *drawback*

Fonte: Adaptado de Maluf, 2000.

Observa-se uma diferença significativa entre as operações, um insumo importado sob o regime *drawback* na modalidade suspensão tem uma redução de aproximadamente 30% se comparada ao tratamento normal de importação. No *drawback* isenção esta redução diminui para aproximadamente 20%, em virtude de haver o recolhimento do ICMS. Percebe-se que a importação sem a utilização do benefício do *drawback* acarretaria na elevação do custo do insumo. O desempenho das exportações brasileiras depende de mecanismos de incentivos à exportação, eficientes e de fácil acesso, objetivando desonerar a produção do produto exportável e tornando assim o produto brasileiro mais competitivo no cenário internacional.

3 METODOLOGIA

A metodologia possibilita delinear os caminhos que serão percorridos para a execução da pesquisa, através da utilização de técnicas e métodos apropriados para que a pesquisa tenha valor científico. Uma das diferenças entre o conhecimento popular e o conhecimento científico é a maneira como o mesmo foi obtido ou elaborado, a metodologia torna-se neste caso fundamental para a execução da pesquisa científica. A metodologia possibilita explicitar o processo realizado para a obtenção dos resultados, reduzindo os vieses da pesquisa, servindo como rota para o alcance dos objetivos predeterminados. Como explica Castro (1978, p.33), “o objetivo da metodologia é o de ajudar-nos a compreender, nos mais amplos termos, não os produtos da pesquisa, mas o próprio processo”. Neste capítulo é apresentado o referencial metodológico que norteou o processo da presente pesquisa científica.

3.1 PERGUNTAS DE PESQUISA

Castro (1978) ressalta que há uma fase de transição onde o problema é transformado em um conjunto de perguntas que possam ser empiricamente respondidas.

Objetivando alcançar o propósito do trabalho exposto, ou seja, o problema de pesquisa: **Qual foi a influência do “drawback” no preço de exportação, em empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul no ano de 2004?** O estudo apoia-se nas seguintes perguntas de pesquisa:

- a) Como se caracteriza o grupo de empresas do pólo moveleiro de São Bento do Sul que em 2004 solicitaram *drawback*, sob os aspectos de exportação e de importação?
- b) Quais as abordagens de preço de exportação aplicadas pelas empresas pesquisadas?
- c) Quais os tipos de incentivos à exportação, conhecidos ou utilizados pelas empresas pesquisadas?
- d) Como se configura a aplicação do “drawback” no preço de exportação, pelas empresas pesquisadas?

3.2 DELINEAMENTO DA PESQUISA

O tipo de investigação que caracteriza a presente pesquisa é o estudo de casos múltiplos, visto que é uma pesquisa fundada no estudo de casos particulares, empreendida em algumas organizações reais (BRUYNE, 1977). Trata-se de um estudo do tipo descritivo utilizando-se de corte transversal, uma vez que se analisa a influência do *drawback* no preço de exportação em um determinado momento, o ano de 2004, de um grupo de organizações concretas, as empresas de móveis do pólo de São Bento do Sul. Babbie (1999) explica o estudo *cross-sectional* ou corte transversal, como o estudo do fenômeno por um corte transversal no tempo onde as análises feitas são fundamentadas em observações únicas, sendo a limitação do método a observância de que os resultados são válidos apenas no período estudado, podendo apresentar variações se feitos outros cortes. A pesquisa se configura ainda como descritiva, pois registra os fatos, analisa e correlaciona-os, sem haver manipulação (CERVO; BERVIAN, 1983), ou seja, analisou-se a aplicação do *drawback* e a sua influência no preço de exportação.

Para o atendimento dos objetivos especificados, o estudo pode ser caracterizado como uma abordagem mista, utilizando técnicas de pesquisas qualitativas e quantitativas, porém com uma abordagem predominantemente quantitativa.

3.3 POPULAÇÃO DA PESQUISA

A população estudada são empresas industriais do setor do mobiliário localizadas no pólo moveleiro de São Bento do Sul – Santa Catarina que no ano de 2004 solicitaram *drawback*. Na pesquisa consideram-se como integrantes do pólo moveleiro de São Bento do Sul os municípios de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre.

Com base na relação de empresas exportadoras de móveis de madeira, no ano de 2004 (FIESC, 2005) em Santa Catarina 230 empresas exportaram móveis de madeira, sendo algumas empresas de móveis, outras comerciais exportadoras, *tradings companies*, e até mesmo de outros setores. O pólo de São Bento do Sul (São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre) compreende 104 destas empresas. Dentre estas 104 empresas, 25 empresas solicitaram *drawback* no ano de 2004. A população da pesquisa compreende estas 25 empresas.

Optou-se por investigar e coletar os dados referentes à totalidade da população, ou seja, 25 empresas, sendo uma amostra não probabilística e intencional (MARCONI; LAKATOS, 1990). As empresas foram escolhidas intencionalmente segundo os seguintes critérios:

- a) Empresas exportadoras de móveis;
- b) Exportadoras no ano de 2004;
- c) Solicitantes do *drawback* no ano de 2004.

A intencionalidade na escolha das empresas ocorreu de forma a abranger todas as empresas que no ano de 2004 solicitaram o *drawback*, pois o objetivo da pesquisa é o de analisar a influência da variável de pesquisa *drawback* no preço de exportação. Para tanto foi necessário estudar especificamente este conjunto de empresas, focando-se diretamente nas variáveis *drawback* e preço de exportação. Englobando, portanto, as empresas relacionadas no quadro 09.

Empresas industriais solicitantes do <i>drawback</i> em 2004				
Nº.	Empresa	Atividade	Cidade	UF
1	Grossl Indústria e Comércio Ltda.	Móveis	Campo Alegre	SC
2	Nasa Industrial Import. e Export. de Manufaturados	Móveis	Campo Alegre	SC
3	Normóveis Indústria Comércio e Participações Ltda.	Móveis	Campo Alegre	SC
4	Arte Real Móveis Ltda. Me	Móveis	Rio Negrinho	SC
5	Hifer Indústria e Comércio de Móveis Ltda.	Móveis	Rio Negrinho	SC
6	Milamóveis Ltda.	Móveis	Rio Negrinho	SC
7	Peale Indústria e Comércio de Móveis Ltda. EPP	Móveis	Rio Negrinho	SC
8	Artes Industriais de Madeira Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
9	D.I.T. Indústria e Comércio Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
10	Embramóvel Empresa Brasileira de Móveis Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
11	Francine Móveis Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
12	Indústria de Móveis América Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
13	Indústria de Móveis Clement Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
14	Indústria de Móveis Imperial Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
15	Indústrias Artefama S.A.	Móveis	São Bento do Sul	SC
16	Indústrias Zipperer S.A.	Móveis	São Bento do Sul	SC
17	Intercontinental Indústria de Móveis Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
18	Móveis 25 de Julho Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
19	Móveis James Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
20	Móveis Katzer Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
21	Móveis Polska Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
22	Móveis Rudnick S.A.	Móveis	São Bento do Sul	SC
23	Móveis Weihermann S.A.	Móveis	São Bento do Sul	SC
24	Tremóvel Indústria de Móveis Ltda.	Móveis	São Bento do Sul	SC
25	Tuper Indústrias S/A	Não disponível	São Bento do Sul	SC

Quadro 09 – Empresas de móveis, do pólo de São Bento do Sul, solicitantes do *drawback* em 2004.

Fonte: SECEX, 2004. Elaboração própria.

A escolha do setor moveleiro se deve ao fato da pesquisadora ter atuado profissionalmente neste setor o que facilita na compreensão e obtenção dos dados. Outro motivo da escolha do setor moveleiro é que este é um dos setores que mais emprega mão de obra direta, atendendo a um dos objetivos do governo que é a geração de emprego e renda, sendo as exportações um dos caminhos para o aumento de emprego e renda no país. A escolha do pólo de São Bento do Sul se deu pela sua representatividade e relevância no setor moveleiro, estando atualmente em primeiro lugar no ranking das exportações brasileiras de móveis. Conforme o estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil (UNICAMP; IE; NEIT, 2002) o Estado de Santa Catarina é o terceiro maior produtor de móveis do país, mas é o maior exportador, sendo responsável por aproximadamente 50% das exportações brasileiras de móveis. O principal pólo moveleiro do Estado - São Bento do Sul – é também o maior centro exportador do país, com quase 40% do total das exportações nacionais. Incluindo-se as regiões produtoras vizinhas (Campo Alegre e Rio Negrinho), contabiliza-se 400 empresas, que empregam 10 mil funcionários. O pólo de São Bento do Sul é especializado em móveis torneados de madeira maciça, especialmente pinus, sendo que a grande maioria das empresas da região, independente do porte, opera com exportações. Grande parte da produção é de móveis para uso residencial (80% da produção).

3.4 VARIÁVEIS DE PESQUISA

Segundo Richardson (1985) em qualquer estudo científico, independente de sua natureza, contém variáveis que devem estar inseridas nos objetivos do estudo. As variáveis de pesquisa apresentadas neste trabalho são *drawback* e preço de exportação.

3.4.1 Definição constitutiva e operacional das variáveis

Ainda segundo Richardson (1985) as variáveis de pesquisa devem ser conceituadas e operacionalizadas, e apresenta a distinção entre ambos. A definição constitutiva é o conceito da variável, considerada geral e ampla, enquanto que a definição operacional é restrita aos aspectos do objeto, possibilitando a observação ou a mensuração da variável envolvida no fenômeno, ou seja, como especifica Castro (1978) a definição operacional explica como medir o conceito.

3.4.1.1 *Drawback*

Definição Constitutiva: Incentivo à exportação, consistente na importação com isenção ou suspensão dos tributos incidentes sobre as mercadorias utilizadas na industrialização ou acondicionamento de produtos exportados ou a exportar, operacionalizados sob três modalidades: suspensão, isenção ou restituição (CARLUCI, 2000).

Definição Operacional: Incentivo fiscal à exportação, consiste na desoneração dos tributos: II, IPI, ICMS, AFRMM na importação de insumos que comporão ou compuseram o produto exportável.

3.4.1.2 Preço de exportação

Definição Constitutiva: Preço de venda para o mercado externo. (MINERVINI, 1997).

Definição Operacional: Preço de venda, sob a modalidade de venda FOB, praticado na exportação dos produtos.

3.5 DADOS DE PESQUISA

Para a execução da presente pesquisa foi empregada dois tipos de dados: os dados secundários e os dados primários. Mattar (2001) conceitua dados secundários como aqueles que já foram coletados anteriormente e colocados à disposição dos interessados, e dados primários como aqueles que não foram antes coletados.

3.5.1 Fontes dos dados de pesquisa

Na presente pesquisa foram coletados, primeiramente, os dados secundários, obtidos através de pesquisa documental. Marconi; Lakatos (1990) caracterizam a pesquisa documental como a fonte de coleta de dados restrita a documentos. Na pesquisa documental as fontes de documentos utilizadas foram os documentos oficiais, como as leis, dados estatísticos e publicações especializadas.

Foram pesquisadas inúmeras fontes para a coleta de dados secundários, destacando-se as principais: Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina – FIESC, Banco do Brasil – BB, Receita Federal – RF, Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário – ABIMÓVEL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC, e órgãos do MDIC como Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, Fórum de Competitividade da Cadeia Produtiva Madeira e Móveis – CPMM, Sistema ALICE, dentre outros. Além destes cabe ressaltar que a fundamentação teórica enquadra-se também como fonte de dados secundários, sendo estes relatados nas referências bibliográficas.

Após a pesquisa documental, os dados primários foram coletados através de pesquisa de campo. Para realização da pesquisa utilizou-se o instrumento de coleta de dados, o questionário. O questionário é estruturado, por pressupor perguntas previamente formuladas (MINAYO, 1994), e foi aplicada na população da pesquisa. O questionário foi elaborado de modo a atender às necessidades de obtenção de dados não disponíveis em outras fontes, para o alcance dos objetivos propostos. Para a realização da pesquisa foi aplicado um pré-teste em quatro empresas, visando verificar o instrumento elaborado e seus resultados. Conforme os resultados obtidos no pré-teste se elaboraram novas perguntas e reformularam-se outras, a fim de adequá-las.

Após a análise e adaptação do pré-teste foi então empregado o questionário na população da pesquisa. O pré-teste e o questionário aplicados encontram-se no apêndice deste trabalho.

Inicialmente as empresas foram contatadas por telefone e foram enviados os questionários por correio eletrônico para as 25 empresas selecionadas, retornando assim um questionário preenchido. Para uma maior adesão das empresas à pesquisa, dez delas foram entrevistadas pessoalmente e cinco retornaram os questionários por correio eletrônico. Dez empresas não responderam à pesquisa, sendo que uma empresa não foi localizada, uma informou que não responderia, uma vendeu a unidade que trabalhava com móveis, uma não realizou *drawback* no ano de 2004, as demais seis empresas informaram que responderiam à pesquisa, mas não o realizaram.

O questionário aplicado junto às empresas possui 35 questões, dividido em 7 seções, a saber: 1) Perfil da empresa; 2) Perfil do entrevistado; 3) Exportação; 4) Incentivos à exportação; 5) Importação; 6) *Drawback*; 7) Preço de exportação.

3.5.2 Tratamento dos dados de pesquisa

Os dados foram analisados pelos métodos de análise documental e de análise estatística, onde foram empregados elementos de estatística descritiva. Na estatística descritiva os dados foram dispostos em tabelas que facilitam a compreensão e interpretação da massa de dados. Castro (1978) explica que as técnicas de análise estatística são instrumentos de trabalho que permitem organizar, dar sentido e coerência à realidade.

Os dados foram analisados em duas etapas. Primeiramente foi realizada a análise documental seguida pela análise estatística.

Para finalidade desta pesquisa o porte das empresas foi estabelecido conforme o número de funcionários, adotando-se o critério de classificação estabelecido pela SEBRAE (2005), representado na tabela 01.

Tabela 01 – Critério de classificação para porte de empresas

Número de Empregados	Tamanho da Empresa
1-19	Micro
20-99	Pequena
100-499	Média
500 e mais	Grande
Não informado	Não classificado

Fonte: SEBRAE, 2005

3.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

A principal limitação da presente pesquisa relaciona-se à elaboração de um estudo de casos múltiplos, o que limita a generalização de seus resultados, visto que analisa um grupo específico de empresas e num determinado tempo, descrevendo uma realidade particular da população estudada. Desta forma, a limitação apresentada implica na necessidade de novas pesquisas em outros setores sobre o mesmo enfoque teórico-metodológico.

Ainda sob o enfoque metodológico, outra limitação decorrente deste é o corte transversal no tempo, ou seja, analisou-se somente o ano de 2004, o que pode apresentar-se como um ano atípico.

Dentro da variável *drawback* analisaram-se somente os tributos ICMS, IPI, AFRMM e II, porém outros tributos como PIS, COFINS, IR e IOF não foram considerados neste estudo.

Além destas limitações, o estudo procura descrever apenas um dos fatores que influenciam a competitividade das empresas brasileiras no exterior – o preço de exportação, porém outros fatores ou políticas governamentais também são determinantes na competitividade das empresas brasileiras no exterior, como o caso de acordos comerciais, promoção comercial, políticas de defesa comercial, política cambial, entre outros.

4 CARACTERIZAÇÃO DA ESTRUTURA DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS

Neste capítulo são descritas as características da cadeia produtiva de móveis, procurando-se evidenciar aspectos relativos à produção, utilização de insumos, evolução do comércio internacional de móveis e seus desdobramentos.

Foram identificados os principais aspectos da cadeia produtiva de móveis no Brasil e no mundo, as características do setor produtivo, a evolução do comércio internacional de móveis, a caracterização dos principais pólos moveleiros no Brasil, bem como as diferenças competitivas entre eles.

4.1 CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO DE MÓVEIS

A indústria moveleira está inserida em uma complexa cadeia produtiva. Ela pode ser segmentada em função dos materiais com que os móveis são confeccionados: madeira, metal, plástico e outros, como também de acordo com os usos a que se destinam (FARINA, 2001). Em função dos materiais, a indústria moveleira pode ser subdividida em: móveis estofados, móveis de madeira, torneados ou retilíneos, móveis tubulares, móveis de chapa de aço e móveis de plástico. Em função do uso a que se destina, pode ser subdividida em: móveis residenciais, de escritório, escolares, para jardim, hospitalares, entre outros (DENK, 2000). Além disso, devido a aspectos técnicos e mercadológicos, as empresas, em geral, são especializadas em um ou dois tipos de móveis, como, por exemplo, de cozinha e de banheiro (GORINI, 1998).

Os móveis de madeira são ainda segmentados em dois tipos: retilíneos, que são lisos, com desenho simples de linhas retas e cuja matéria-prima principal constitui-se de aglomerados e painéis de compensados; e torneados, que reúnem detalhes mais sofisticados de acabamento, misturando formas retas e curvilíneas e cuja principal matéria-prima é a madeira maciça - de lei ou de reflorestamento -, podendo também incluir painéis de *medium-density fiberboard* (MDF), passíveis de serem usinados (GORINI, 1998). O uso difundido do MDF e da madeira oriunda de reflorestamento ocorreu como alternativa às restrições ambientais ao uso de madeiras nobres, anteriormente muito utilizadas pela indústria moveleira (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

Com base no tipo de matéria-prima, madeira e derivados, utilizada pela indústria de móveis, pode-se considerar a indústria moveleira um subsistema do sistema industrial de base

florestal. Na figura 19 estão representadas graficamente os subsistemas da indústria moveleira.

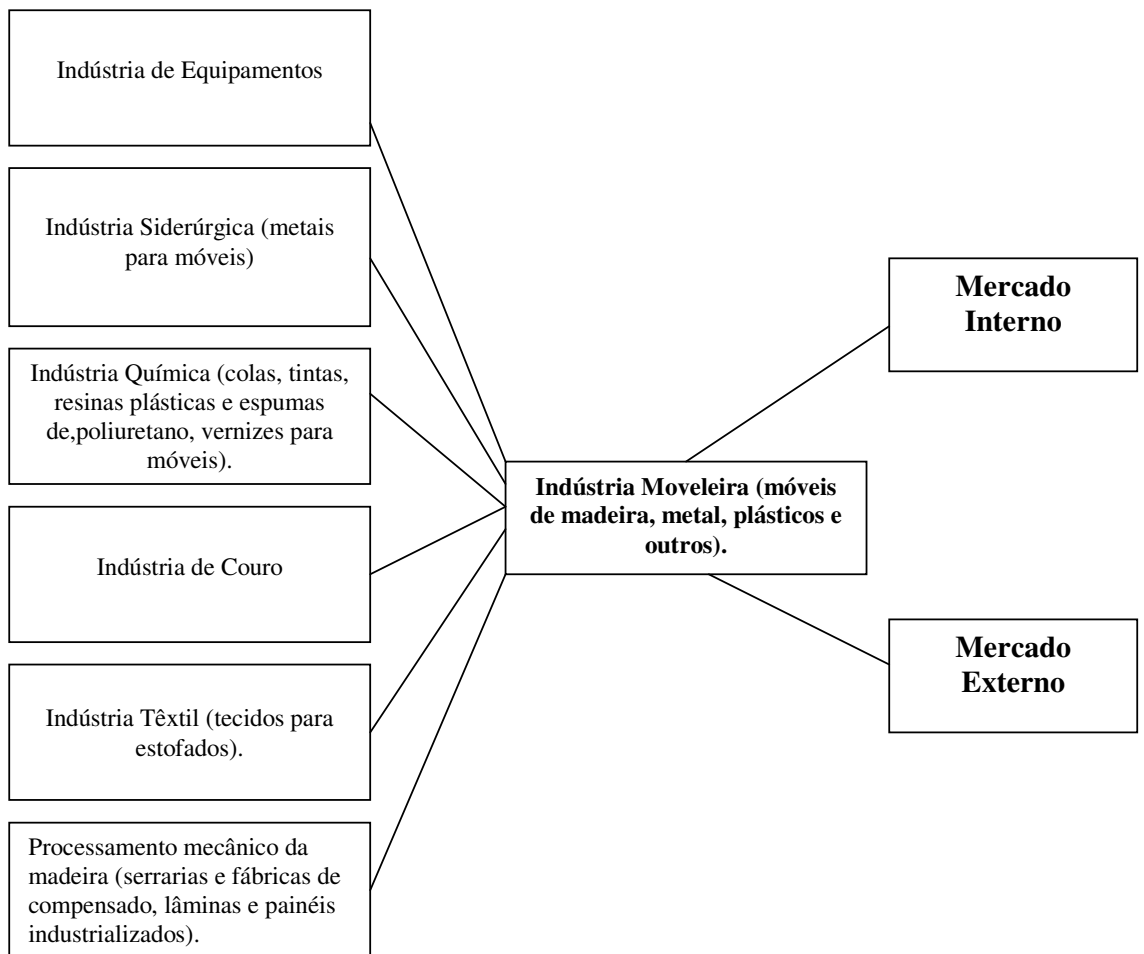


Figura 19 – Subsistemas da indústria moveleira

Fonte: UNICAMP; IE; NEIT, 2002.

Na figura 19 observa-se que o subsistema da indústria moveleira abastece-se da indústria siderúrgica, fornecedora de metais para móveis; da indústria química, fornecedora de colas, tintas, PVC, vernizes e vidro; da indústria de couro; da indústria têxtil e da indústria responsável pelo processamento da madeira (UNICAMP; IE; NEIT, 2002). Trata-se de uma cadeia complexa, pelo envolvimento de diversas fontes de materiais, bem como, pelos diversos tipos de usos.

A matéria-prima detém importância como um dos fatores de competitividade da indústria moveleira. Além da matéria-prima consideram-se como fatores de competitividade da indústria de móveis a tecnologia, o *design*, a especialização da produção, as estratégias

comerciais e a distribuição. No setor moveleiro a dinâmica das inovações baseia-se principalmente no produto, através do aprimoramento do *design* e da utilização de novos materiais. A qualidade do produto final é julgada de acordo com o material, o *design* e a durabilidade (GORINI, 1998).

4.2 COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MÓVEIS

A partir da década de 90 a indústria moveleira passou por transformações propiciadas pela automatização dos equipamentos, pela utilização de novas técnicas de gestão e o uso de novas fontes de matérias-primas. Como resultado dessas transformações houve um aumento na produtividade das empresas, uma padronização do sistema produtivo e uma melhoria da qualidade dos produtos. Com isto, a conseqüente massificação no consumo de móveis e o crescimento do comércio mundial de móveis (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

Em termos estruturais, no período compreendido entre os anos de 1995 e 2000, o fator marcante, no setor moveleiro mundial, foi o aumento do grau de abertura – razão entre importação e consumo – dos diversos mercados (COELHO, 2004).

Conforme se observa no quadro 10, entre 1995 e 1999, o total comercializado na cadeia produtiva madeira e móveis aumentou 15%, passando de US\$ 82 bilhões para US\$ 94,5 bilhões. Nesse período o setor moveleiro cresceu 24%, em contrapartida o segmento de madeiras representou apenas um incremento de 5%, o que significa que houve uma maior expansão na compra e venda de móveis, ou seja, de produtos com um maior valor agregado (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

Produto	1995 (em US\$ bilhões)	1996 (em US\$ bilhões)	1997 (em US\$ bilhões)	1998 (em US\$ bilhões)	1999 (em US\$ bilhões)	Crescimento
Madeira	40,03	42,05	43,44	38,28	41,56	5%
Móveis	42,10	45,76	47,29	50,26	52,99	24%
Total	82,12	87,80	90,73	88,54	94,56	15%

Quadro 10 - Evolução do comércio internacional de madeira e móveis – 1995 / 1999

Fonte: UNICAMP; IE; NEIT, 2002. Adaptado pela autora.

Entre os anos de 2001 e 2004, a demanda de móveis cresceu em média 44%. No mesmo período, o faturamento médio do setor foi de US\$ 60 bilhões. Em 2004, o comércio de móveis registrou alta de 13%, com faturamento de US\$ 72 bilhões (SOUZA, 2005).

A produção mundial de móveis em 2004 foi estimada em US\$ 202 bilhões, concentrando-se basicamente nos países desenvolvidos, sendo que sete deles concentraram 59% da produção mundial: Estados Unidos, Itália, Alemanha, Japão, Canadá, Reino Unido e França. Porém somado a outros países desenvolvidos este percentual cresce para 77% da produção mundial de móveis. Os 23% restantes constituem a produção dos países emergentes, dentre eles, 9% são produzidos na China, 2% na Polônia e apenas 1% no Brasil (SOUZA, 2005).

O comércio mundial envolve cerca de 60 países. Observa-se uma constância dos principais países importadores e exportadores do comércio mundial, com algumas particularidades de países emergentes que estão despontando (COELHO, 2004).

No quadro 11 estão relacionados os cinco principais países exportadores e importadores de móveis no ano de 2004 (SOUZA, 2005).

Países Exportadores	Exportações 2004 (US\$ bilhões)	Países Importadores	Importações 2004 (US\$ bilhões)
Itália	10,3	Estados Unidos	27
China	9,7	Alemanha	8,5
Alemanha	6,1	Reino Unido	6,6
Canadá	4,4	França	5,4
Polônia	4,2	Japão	3,4

Quadro 11 – Principais países exportadores e importadores de móveis em 2004

Fonte: Souza, 2005. Elaboração própria

A liderança da Itália nas exportações mundiais deve-se ao design e à qualidade de seus produtos, além dos preços competitivos (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

4.3 COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

No Brasil, a década de 70 foi marcada pelo crescimento da indústria, com a abertura de novas empresas e o fornecimento ao mercado nacional de móveis coloniais. Na década seguinte a indústria foi abalada pelos problemas da economia brasileira, como solução a indústria encontrou na exportação a superação de sua crise (DENK, 2000). A partir de então as exportações da cadeia produtiva madeira e móveis têm crescido anualmente. Entre os anos de 1989 e 2001 houve aumento nas exportações de móveis brasileiros de US\$ 47,5 milhões

para US\$ 484,3 milhões, o que representou uma taxa média de crescimento anual de aproximadamente 21% durante o período. Resultado da melhoria da capacidade produtiva e tecnológica da indústria ocorrida no início dos anos 90; da conquista de novos mercados, o Leste Europeu passou por transformações e deixou de exportar para Europa e Estados Unidos e assim o Brasil atendeu essa demanda; e do avanço das negociações no Mercosul (UNICAMP; IE; NEIT, 2002). O aumento das exportações possibilitou o desenvolvimento da capacidade produtiva das indústrias, a melhoria da qualidade dos produtos, pautadas em tecnologias avançadas e matérias primas sofisticadas (ABIMÓVEL, 2005). Embora as exportações brasileiras tenham aumentado em 2002 o Brasil deteve apenas 1,5% da fatia do mercado internacional (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

As exportações brasileiras de móveis no período compreendido entre 1999 e 2004 estão representadas no quadro 12.

Código NCM	2000 (US\$)	2001 (US\$)	2002 (US\$)	2003 (US\$)	2004 (US\$)
94013010	8.869,00	15.077,00	103.684,00	62.820,00	52.215,00
94013090	972.508,00	594.052,00	318.302,00	292.784,00	784.349,00
94014010	947.883,00	1.216.213,00	997.514,00	1.381.286,00	1.962.376,00
94014090	21.019,00	29.676,00	25.114,00	276.812,00	145.173,00
94015000	20.879,00	76.661,00	41.829,00	186.996,00	235.556,00
94016100	19.021.758,00	20.403.266,00	33.041.528,00	53.440.214,00	81.820.722,00
94016900	12.292.771,00	11.534.447,00	12.712.581,00	14.286.028,00	18.934.172,00
94017100	4.767.331,00	3.436.432,00	3.416.591,00	5.413.037,00	7.237.230,00
94017900	7.317.396,00	6.676.078,00	2.458.993,00	3.403.007,00	5.213.079,00
94018000	940.790,00	1.018.755,00	856.607,00	957.842,00	1.533.267,00
94019010	378.555,00	258.813,00	76.876,00	59.106,00	1.565.514,00
94019090	23.794.582,00	28.059.599,00	19.928.839,00	23.546.851,00	63.079.897,00
94031000	889.899,00	621.437,00	439.708,00	484.545,00	609.051,00
94032000	14.160.191,00	14.220.128,00	7.508.566,00	12.041.688,00	14.395.906,00
94033000	18.284.278,00	16.784.927,00	18.245.044,00	21.793.315,00	29.620.152,00
94034000	26.586.959,00	23.633.596,00	26.102.722,00	30.443.225,00	37.898.955,00
94035000	149.729.954,00	152.562.954,00	167.442.723,00	214.025.697,00	307.131.317,00
94036000	177.482.630,00	161.183.379,00	198.795.102,00	235.783.207,00	309.126.243,00
94037000	1.538.895,00	1.724.931,00	934.929,00	2.155.408,00	3.323.370,00
94038000	815.957,00	757.432,00	740.644,00	703.682,00	1.226.468,00
94039010	20.145.916,00	27.892.270,00	31.771.356,00	30.729.339,00	43.269.244,00
94039090	3.769.992,00	5.446.400,00	5.252.960,00	9.100.228,00	9.761.743,00
94042100	522.666,00	337.141,00	348.774,00	276.554,00	500.779,00
94042900	762.774,00	601.568,00	925.511,00	713.234,00	1.147.697,00
TOTAL	485.174.452,00	479.085.232,00	532.486.497,00	661.556.905,00	940.574.475,00

Quadro 12 – Exportações brasileiras de móveis de 2000 a 2004

Fonte: Sistema Aliceweb, 2006. Elaboração própria.

VARIAÇÃO ANUAL	2001	2002	2003	2004
%	-1,1	11,1	24,2	42,2

Quadro 13 – Variação anual das exportações brasileiras de móveis entre 2000 e 2004

Fonte: ABIMÓVEL, 2005.

DESCRIÇÃO (NCM)	2000	2001	2002	2003	2004
9401 – assentos	70.484.341	73.319.069	73.978.458	103.306.783	182.563.550
9403 – móveis	413.404.671	404.827.454	457.233.754	557.260.334	756.362.449
9404.20 – colchões	1.285.440	938.709	1.274.285	989.788	1.648.376
TOTAL	485.174.452	479.085.232	532.486.497	661.556.905	940.574.475

Quadro 14 – Exportações brasileiras de móveis de 2000 a 2004 classificadas por item

Fonte: ABIMÓVEL, 2005.

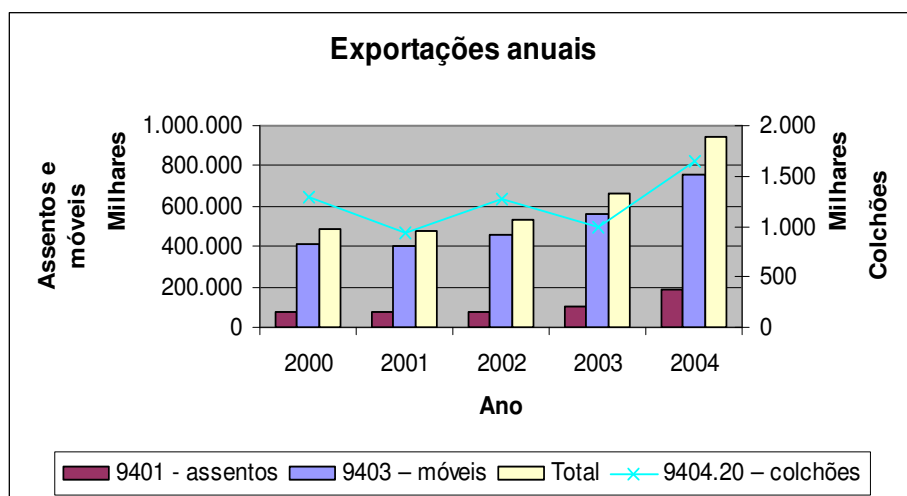


Gráfico 01 – Exportações brasileiras de móveis, entre 2000 e 2004, por item (US\$)
Fonte: Abimóvel, 2005

As exportações brasileiras de móveis são concentradas em poucos países. Conforme o quadro 15 os principais destinos das exportações brasileiras de móveis estavam concentrados em 8 países responsáveis por mais de 77% das exportações nacionais no ano de 2004: Estados Unidos (39,5%); França (10,1%); Reino Unido (9,8%); Alemanha (4,4%); Países Baixos

(4,0%); Argentina (3,56%); Espanha (3,4%); e Chile (2,7%). Isso reflete a baixa diversificação dos mercados de destino das exportações brasileiras de móveis.

PAÍS	VALOR (US\$)	%
CHILE	25.739.835,00	2,74
ESPAÑA	31.539.469,00	3,35
ARGENTINA	33.511.202,00	3,56
PAISES BAIXOS (HOLANDA)	37.797.593,00	4,02
ALEMANHA	41.737.909,00	4,44
REINO UNIDO	92.753.218,00	9,86
FRANCA	94.841.078,00	10,08
ESTADOS UNIDOS	371.593.431,00	39,51
OUTROS	211.060.740,00	22,44
TOTAL	940.574.475,00	

Quadro 15 – Destinos das exportações brasileiras de móveis em 2004

Fonte: Sistema Aliceweb, 2006. Elaboração própria.

No cenário nacional os principais estados exportadores são Santa Catarina e Rio Grande do Sul que em 2004 concentraram 74 % das exportações brasileiras, conforme especificado no quadro 16. As exportações destes estados concentram-se em móveis de *pinnus*, principalmente móveis residenciais (FARINA, 2001).

ESTADO	NCM 9401 Assentos (valores em US\$)	NCM 9403 Móveis (valores em US\$)	NCM 9404 Colchões (valores em US\$)	TOTAL (valores em US\$)	%
Santa Catarina	17.382.206	409.462.260	144.652	426.989.118	45
Rio Grande do Sul	45.776.347	230.335.923	407.366	276.519.636	29
Paraná	30.066.412	61.759.263	108.410	91.934.085	9,7
São Paulo	35.978.420	31.466.900	279.953	67.725.273	7,2
Bahia	45.218.528	104.489		45.323.017	4,8
Minas Gerais	1.611.721	5.590.102	444.689	7.646.512	0,8
Maranhão	1.715.150	2.605.090		4.320.240	0,3
Espírito Santo	39.984	5.839.300	930	5.880.214	0,6
Para	868.525	3.023.566	15.427	3.907.518	0,4
Ceara	828.310	2.191.698	43.149	3.063.157	0,3
Mato Grosso do Sul	621.894	1.186.679		1.808.573	0,2
Rio de Janeiro	1.672.246	1.059.682	820	2.732.748	0,3
Amazonas	163.956	160.452		324.408	0,03
Rondônia	28.837	135.239		164.076	0,02
Pernambuco	187.374	475.519	71.774	734.667	0,07
Outros	403.640	895.309	131.306	1.435.083	0,1
Rio Grande do Norte		66.150		66.150	0,0
TOTAL	182.563.550	756.362.449	1.648.376	940.574.475	100,0%

Quadros 16 - Principais estados brasileiros exportadores de móveis em 2004

Fonte: ABIMÓVEL, 2005.

Os tipos de móveis exportados por ordem de importância (quantidade) são móveis de madeira (a maior parte de *pinnus*), representados pelos móveis residenciais, incluindo cozinhas e dormitórios, destinando-se, principalmente, aos países europeus. Seguidos pelos assentos e cadeiras (inclusive as giratórias) destinados, principalmente, para os Estados Unidos. Por último os móveis de metal e os de plástico, com pequena participação nas exportações totais, destinados, principalmente, para o Mercosul (GORINI, 1998).

Devido a mudanças no cenário internacional, como a ampliação das restrições ambientais, as exportações hoje se concentram em móveis de *pinnus* sendo os principais fatores de competitividade a produtividade e o preço. Anteriormente concentrava-se em móveis de alto padrão de madeira maciça ou de madeira folheada de lei (GORINI, 1998).

No que se refere às importações de móveis, os dados indicam que entre 1995 e 2001 as importações tiveram um crescimento anual médio de aproximadamente 8% ao ano, ocorrendo no momento da abertura da economia brasileira às importações. No início dos anos 90, as importações de móveis apresentaram uma tendência de crescimento até o ano de 1998, sendo que a partir de 1999 esta tendência se inverte, o que pode ser explicado pela desvalorização cambial no início de 1999 (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

As importações de móveis, embora representem um valor pequeno, aumentaram consideravelmente entre 1989 e 2001, passando de US\$ 4,2 milhões para US\$138 milhões (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

No mercado internacional os maiores competidores do Brasil são os países do leste europeu e os países asiáticos. Cabe destacar também o expressivo comércio intra-regional de móveis, especialmente o europeu (GORINI, 1998).

Os problemas que o exportador brasileiro enfrenta no exterior referem-se às dificuldades de logística de distribuição, à falta de depósitos, a pouca participação em feiras internacionais, à reduzida escala para exportação e a ausência de cultura exportadora (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

A competitividade internacional nos segmentos da indústria de móveis depende da eficiência dos processos produtivos, da qualidade, do conforto, da facilidade de montagem e principalmente do *design*. O Brasil apresenta insuficientes investimentos em *design*. Outros pontos negativos que influenciam na competitividade internacional do móvel brasileiro são a falta de tradição exportadora da indústria de móveis, resultado da pouca experiência comercial, e também a falta de informação sobre oportunidades de vendas e de canais adequados de comercialização (GORINI, 1998).

No trabalho “Estudo da competitividade da indústria brasileira de móveis de madeira” (UNICAMP; IE; NEIT, 2002) afirma-se que os fatores básicos da competitividade internacional resumem-se em quatro pontos básicos: tecnologia, especialização da produção, *design* e estratégias comerciais. Num trabalho mais recente, Gorini (1998) também aponta quatro fatores de competitividade da indústria moveleira: matérias-primas, tecnologia, mão-de-obra e *design*. Estes fatores apresentados por Gorini (1998) são componentes de custo que afetam os preços e a qualidade dos produtos.

A competitividade obtida pelo design se sobressai em três aspectos: primeiro possibilita a diminuição do uso de insumos, segundo possibilita a redução do número de partes e peças envolvidas num determinado produto, e terceiro propicia a redução do tempo de fabricação (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

No aspecto comercialização, estudos apontam o preço, a marca e o *design* (apelo visual) como fatores importantes para o sucesso na comercialização de móveis. Além destes, outros fatores a destacar são o prazo de entrega e a assistência ao consumidor, além da tradição da empresa (FARINA, 2001).

4.4 PERFIL DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS NO BRASIL

No âmbito internacional a organização industrial é caracterizada por empresas especializadas em linhas específicas de produtos, na indústria moveleira mundial considerável parcela de empresas produzem produtos padronizados em que a concorrência se dá via preços. O segmento exportador da indústria brasileira se aproxima desse modelo, através da produção de móveis padronizados de *pinnus*, apesar de a produção ser ainda verticalizada, ou seja, assumem todas as etapas de produção desde a secagem e pré-processamento da madeira até a fabricação do móvel (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

O perfil da indústria moveleira nacional caracterizado pela verticalização, contradiz-se com as tendências internacionais de um modelo mais desverticalizado (DENK, 2000).

Conforme Gorini (1998) o contraste da realidade da indústria de móveis no Brasil com o padrão internacional diz respeito à incipiente difusão de tecnologia de ponta e à grande verticalização da produção nacional. A carência de empresas especializadas na produção de partes, componentes e produtos semi-acabados para móveis, a elevada verticalização da produção doméstica também aumenta os custos industriais.

Na década de 90 a indústria brasileira investiu na renovação do parque de máquinas, principalmente em equipamentos importados provenientes, em sua maior parte, da Itália e da

Alemanha. Não obstante, as empresas mais modernas - em geral ligadas ao comércio internacional - são poucas em meio a um universo muito grande de empresas desatualizadas tecnologicamente e com baixa produtividade (GORINI, 1998).

No setor moveleiro há a predominância de pequenas e médias empresas que atuam em um mercado segmentado e intensivo em mão-de-obra e apresentam baixo valor adicionado (por unidade de mão-de-obra) em comparação com outros setores. Além disso, o setor nacional apresenta um alto número de empresas informais, visto que são fracas as barreiras à entrada ao mercado, seja pelo lado da tecnologia, seja pelo lado do investimento em alguns segmentos dessa indústria (GORINI, 1998).

Estas características podem ser representadas por alguns números do setor:

a) Indústria pulverizada: conforme a Abimóvel (2005) existe cerca de 16.000 estabelecimentos formais. Segundo o estudo da UNICAMP; IE; NEIT (2002) existem cerca de 50.000 estabelecimentos, incluindo-se os fabricantes informais.

b) Intensivo em mão de obra: de acordo com a Abimóvel (2005) as empresas de móveis no Brasil empregam cerca de 189.000 pessoas. Segundo a UNICAMP; IE; NEIT (2002) os empregos gerados pelas atividades de preparação da madeira e os ligados à fabricação de móveis são em torno de 341.000 postos de trabalho.

c) Participação predominante de micros e pequenas empresas: conforme o quadro 17, em 2002 a indústria brasileira de móveis era formada por mais de 16.000 micros, pequenas e médias empresas (ABIMÓVEL, 2005).

Empresas	74,50%	21,20%	2,30%	1,90%
	11.937	3.392	376	299
	Micro	Pequena	Média	Grande

Quadro 17 – Empresas brasileiras de móveis classificadas por porte - 2002

Fonte: ABIMÓVEL, 2005.

A indústria de móveis no Brasil caracteriza-se também pela administração familiar e é constituída basicamente por empresas de capital nacional (ABIMÓVEL, 2005).

Quanto à produção por tipo de móveis, no Brasil, 60% referem-se aos móveis residenciais, 25% aos móveis de escritório e 15% aos móveis institucionais, escolares, médico-hospitalares, para restaurantes, para hotéis e similares (ABIMÓVEL, 2005).

Quanto ao tipo de matéria-prima utilizada, no Brasil a indústria moveleira utiliza basicamente as seguintes matérias-primas: aglomerado, madeira serrada, compensado, *medium density fiberboard* (MDF), e chapa de fibra dura (*hardboard*). Porém estima-se que a produção nacional de *Pinnus* é de 7 milhões m³/ano, menor do que a demanda estimada, neste caso se a demanda for superior a este valor, ter-se-á que importar madeira (FARINA, 2001).

O Brasil já importa madeira, proveniente de três origens principais, em 2001 o Mercosul representou 71% das compras, e na sequência a Aladi e União Européia. Os principais produtos importados em 2001 foram os painéis de fibra que representaram aproximadamente 42% das aquisições, seguidos dos painéis de aglomerados (32%) e de madeira serrada (22%) (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

A indústria moveleira nacional enfrenta alguns problemas que refletem em sua competitividade: falta de qualidade da madeira processada, com grande carência de fornecedores especializados em preparar a matéria-prima para a indústria moveleira; a concorrência com produtores informais; e falta de design próprio, percebida na fabricação de móveis através de cópias modificadas.

Outra característica do setor moveleiro nacional é a concentração geográfica de empresas localizada na mesma região, em sua maioria na região centro-sul do país, constituindo em alguns estados os pólos moveleiros, como Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul; São Bento do Sul em Santa Catarina; Arapongas no Paraná; Mirassol e Votuporanga em São Paulo; Ubá em Minas Gerais; Linhares no Espírito Santo (ABIMÓVEL, 2005).

4.5 PÓLOS MOVELEIROS

Como citado anteriormente, a indústria brasileira de móveis está localizada em torno de pólos regionais. Seu início ocorreu em três pólos: na década de 50, nas cidades de São Paulo, Santo André, São Bernardo e São Caetano. Na década de 60 no Rio Grande do Sul, e então em Santa Catarina, na década de 70, os pólos do noroeste paulista – SP, Ubá – MG e Arapongas – PR constituíram-se a partir da década de 80 (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

Pólos	Origem	Consolidação
Grande São Paulo (MG)	Marcenarias familiares (imigração italiana)	Década de 50
Noroeste paulista (SP) (Votuporanga e Mirasol)	Iniciativa dos empresários locais	Década de 80
Ubá (MG)	Empresas atraídas pela instalação da Móveis Itatiaia na década de 60	Década de 80
Arapongas (PR)	Iniciativa de empresários locais, com apoio governamental (em particular do município)	Década de 80
São Bento do Sul (SC)	Instalação nos anos 60/início dos 70, com apoio governamental	Década de 70
Bento Gonçalves (RS)	Manufaturas de móveis de madeira e metal originados da fabricação de instrumentos musicais e telas metálicas	Década de 60

Quadro 18 – Origem dos pólos regionais da indústria moveleira no Brasil

Fonte: Santos, 1999.

Atualmente a indústria de móveis concentra-se na região sul e sudeste do país. Segundo o quadro 19 no Brasil 81,32% das empresas de móveis estão localizadas nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, e empregam 84,13% da mão de obra.

Região	Nº. Empresas	N.ºEmpregados
Sul	40,54%	44,75%
Sudeste	40,78%	39,38%
Total	81,32%	84,13%

Quadro 19 – Número de empresas e empregados no setor moveleiro da região sul e sudeste do Brasil - 2003

Fonte: ABIMÓVEL, 2005. Elaboração própria.

A figura 20 apresenta o mapa do Brasil e destaca a localização geográfica dos principais pólos moveleiros citados.

Concentração de Fabricantes de Móveis no Brasil

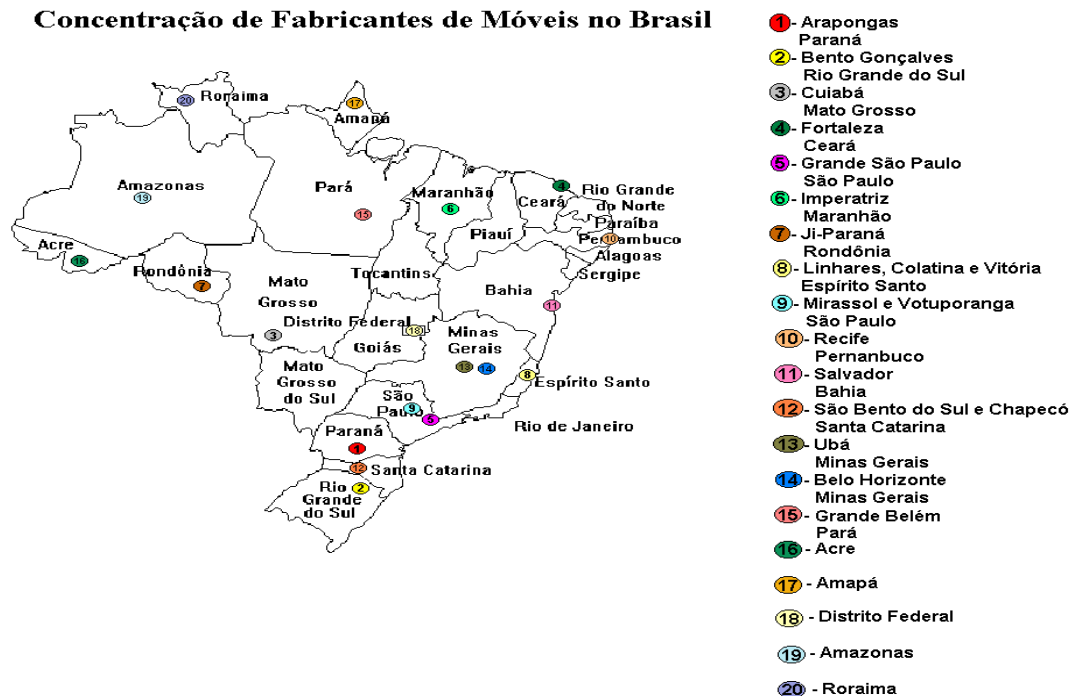


Figura 20 – Concentração de fabricantes de móveis no Brasil

Fonte: ABIMÓVEL, 2005.

Cada pólo moveleiro destaca-se por características específicas, dentre os principais pólos citados apresenta-se a seguir uma breve descrição das características destas regiões produtoras de móveis.

4.5.1 Rio Grande do Sul

O Rio Grande do Sul é o segundo maior estado produtor de móveis, representando em média 20% do valor da produção nacional. Sua produção é comercializada predominantemente no mercado doméstico e apenas 7% do valor da produção é exportado, porém é o segundo maior estado exportador, representando no ano de 2004 aproximadamente 29% do valor total das exportações nacionais de móveis (FARINA, 2001).

O Estado do Rio Grande do Sul concentra sua produção em torno de dois pólos industriais: Bento Gonçalves e Flores da Cunha, especializados na produção de móveis residenciais (GORINI, 1998).

O município de Bento Gonçalves é o maior pólo moveleiro do Rio Grande do Sul. Destaca-se na fabricação de móveis populares, retilíneos seriados (de madeira aglomerada, chapa dura e MDF), destinados predominantemente ao mercado interno (FARINA, 2001). Os móveis residenciais (principalmente de cozinha e dormitórios) e para escritório representam, respectivamente, 65% e 15% da produção local. O município é também um pólo exportador importante de móveis confeccionados em *pinnus* (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

A indústria moveleira do Rio Grande do Sul apresenta um grau de diversificação acentuado no que se refere tanto ao tipo de produto fabricado quanto às matérias-primas utilizadas: móveis retilíneos de madeira de uso residencial, móveis tubulares, móveis artesanais, móveis para escritório e estofados, utilizando chapas de aglomerado, madeira maciça, MDF (*medium density fiberboard*), tubos de aço, alumínio e vidro (SINDMÓVEIS, 2006).

O setor moveleiro representa atualmente no Brasil 1,3% do PIB. No Rio Grande do Sul, onde se concentra o maior número de empresas, (4.100) o setor representa 3,1% do PIB do Estado. O Rio Grande do Sul é o segundo maior estado produtor de móveis do Brasil, representando cerca de 20% da produção nacional e 29% da exportação. Neste estado, a indústria tem sua maior concentração no pólo regional de Bento Gonçalves, que representa 8% da produção nacional de móveis, 40% da produção estadual e 54% da produção municipal. (MOVERGS, 2006).

Segundo dados da Movergs (2006) apresentados no quadro 20, o faturamento do Rio Grande do Sul representou 25,36% do faturamento global do Brasil, e as exportações representaram 28% no ano de 2004. Segundo dados do Sindmóveis (2006) apresentados no quadro 21 somente Bento Gonçalves representou 7,6% das exportações brasileiras e 27,14% das exportações gaúchas de móveis. Quanto ao faturamento Bento Gonçalves respondeu por 9,6% do faturamento brasileiro desse setor e 37,85% do faturamento do Rio Grande do Sul.

ANO	Faturamento Brasil	Faturamento Rio Grande do Sul	%	Exportação Brasil	Exportação Rio Grande do Sul	%
2000	R\$ 8,8 bi	R\$ 1,65 bi.	18,75%	US\$ 514 mi.	US\$ 160 mi.	31,13%
2001	R\$ 9,7 bi.	R\$ 1,91 bi.	19,69%	US\$ 509 mi.	US\$ 153 mi.	30,06%
2002	R\$ 10,3 bi.	R\$ 2,63 bi.	25,53%	US\$ 561 mi.	US\$ 147 mi.	26,20%
2003	R\$ 8,8 bi.	R\$ 2,64 bi.	29,89%	US\$ 703 mi.	US\$ 184 mi.	26,17%
2004	R\$ 12,5 bi.	R\$ 3,17 bi.	25,36%	US\$ 1 bi.	US\$ 280 mi.	28,00%
	Fonte: Abimóvel	Fonte: Movergs		Fonte: Secex	Fonte: Secex	

Quadro 20 – Faturamento e exportações de móveis do Rio Grande do Sul e Brasil - 2000 a 2004

Fonte: MOVERGS, 2006.

No quadro 21 apresenta-se o número de empresas, de empregos gerados, de faturamento e de exportação de móveis do Brasil, RS e Bento Gonçalves, bem como demonstra os percentuais de participação do RS no Brasil, e de Bento Gonçalves em relação ao Brasil e ao Rio Grande do Sul.

O Brasil engloba 16.000 empresas, gerando 195.000 empregos com um faturamento anual de R\$ 12,5 bilhões e US\$ 1 bilhão provenientes das exportações.

O Rio Grande do Sul engloba 4100 empresas, gerando 35.000 empregos com um faturamento anual de R\$ 3,17 bilhões e US\$ 280 milhões provenientes das exportações. Em relação ao Brasil o Rio Grande do Sul responde por 25,63% das empresas, 17,95% dos empregos, 25,36% do faturamento e 28% das exportações

Bento Gonçalves engloba 370 empresas, gerando 10.500 empregos com um faturamento anual de R\$ 1,20 bilhões e US\$ 76 milhões provenientes das exportações. Em relação ao Brasil, Bento Gonçalves responde por 2,31% das empresas, 5,38% dos empregos, 9,8% do faturamento e 7,6% das exportações. Em relação ao Rio Grande do Sul, Bento Gonçalves responde por 9,02% das empresas, 30,00% dos empregos, 37,85% do faturamento e 27,14% das exportações. Estes dados refletem a expressividade do pólo moveleiro de Bento Gonçalves para o Estado do Rio Grande do Sul e para o país.

	Brasil	RS	RS em relação ao Brasil	Bento Gonçalves	Em relação ao Brasil	Em relação ao RS
Empresas	16.000	4.100	25,63%	370	2,31%	9,02%
Empregos diretos e indiretos	195.000	35.000	17,95%	10.500	5,38%	30,00%
Faturamento do setor	R\$ 12,5 bilhões	R\$ 3,17 bilhões	25,36%	R\$ 1,20 bilhões	9,60%	37,85%
Exportação do setor	US\$ 1,0 bilhão	US\$ 280 milhões	28,00%	US\$ 76 milhões	7,60%	27,14%
Fonte	Abimóvel SECEX	Movergs SECEX		Sindmóveis SECEX		

Quadro 21 – Setor moveleiro de Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul e Brasil – 2004

Fonte: Sindmóveis, 2006.

4.5.2 Paraná

No Estado do Paraná destaca-se o pólo moveleiro de Arapongas. O cluster, assim considerado pelos autores Leonello; Cario (2001) em seu estudo sobre as condições competitivas do pólo de Arapongas – PR surgiu a partir do ano de 1960, porém consolidou-se na década de 80. Em 2001 o cluster compreendia 145 empresas de móveis, empregando diretamente 5,8 mil empregados, e com faturamento anual de R\$ 520 milhões, representando 8,2% do PIB nacional do setor moveleiro. Estes dados estão representados no quadro 22.

Número de Empresas	145
Empregos Gerados	5,8 mil diretos
Faturamento por ano	R\$ 520 milhões
Exportação	R\$ 41 milhões
Participação no PIB (município)	65%
Participação no PIB (nacional/móveis)	8,2%

Quadro 22 – Setor moveleiro de Arapongas – PR – 2001

Fonte: Leonello; Cario, 2001.

Especializado na produção de móveis residenciais populares, em especial o segmento de estofados, destinados ao mercado interno. Entretanto, possui também algumas empresas de médio porte que exportam parte da sua produção. O Estado do Paraná no ano de 2004 representou 9,7% das exportações de móveis brasileiros (FARINA, 2001).

Quanto à caracterização das empresas de Arapongas, a composição do capital destas é totalmente nacional, onde há predominância da administração familiar em 64,15% da

empresas pesquisadas por Leonello; Cario (2001). Outra característica observada é o alto grau de verticalização, deixando que poucas etapas sejam terceirizadas, características estas citadas e observadas no perfil da indústria de móveis no Brasil.

Os principais canais de comercialização dos produtos utilizados pelas empresas pesquisadas são: vendedores diretos contratados pela empresa (27,51%); representantes comerciais (25,31%); venda direta para os varejistas (16,23%); venda direta na fábrica (7,70%); venda direta ao consumidor e para o atacado (6,60%); *telemarketing* – venda por telefone (6,88%); *tradings* (1,38%); representantes comerciais no exterior (0,83%); e *internet* (0,28%). Neste item ressaltam-se os canais *tradings*, com apenas 1,38% e representantes comerciais no exterior 0,83%, possivelmente pela baixa expressividade das exportações em relação ao faturamento anual, 7,38%, de acordo com o quadro 23. Consta-se a concentração das vendas no mercado interno, para o Sudeste e Sul 63,78%. No mercado externo, a América Central e o Mercosul que juntos perfazem um total de 92% das vendas totais ao mercado externo, conforme pesquisa de campo. (LEONELLO; CARIO, 2001).

Outro ponto a destacar é a procedência dos principais insumos como madeira, acessórios, aglomerados, MDF, compensados, colas, vernizes, embalagens, etc., mais utilizados no processo produtivo no *cluster* moveleiro de Arapongas. Conforme os estudos de Leonello; Cario (2001) apresenta-se a seguinte distribuição das procedências destacados no: 52,47% do Estado do Paraná, destes 5,56% oriundos de Arapongas; 37,65% do Estado de São Paulo e 5,56% de outros Estados. Sendo que os insumos mais expressivos dentro do setor, como aglomerados, madeiras, compensados e embalagens originam-se dentro do próprio Estado do Paraná, e os acessórios, painéis, cola, tintas e vernizes são provenientes do Estado de São Paulo. Aproximadamente 97% dos insumos são adquiridos fora deste *cluster* industrial.

Dentre as ameaças percebidas pelas empresas no estudo de Leonello; Cario (2001) inclui-se a preocupação com o abastecimento de matéria-prima, tendo em vista a possibilidade de escassez da madeira reflorestada. Desta forma uma das alternativas a este eventual problema é a importação de madeira, neste caso o *drawback* tem importância como mecanismo de incentivo às exportações.

O estudo dos referidos autores também aborda os fatores de influência na determinação do preço final do produto, variável desta dissertação. Como resultado do estudo as empresas apontaram custos do transporte, concorrência, preço fixado pela própria concorrência, além das políticas fiscal e cambial do Governo Federal como fatores que mais exercem influência sobre o desempenho de vendas. No mercado internacional, os fatores mais

destacados são: 1) capacidade de atendimento, 2) preço do produto, qualidade do produto e prazo de entrega; 3) capacidade de atendimento, estilo e *design* do produto, desenvolvimento de novos produtos, mão-de-obra qualificada. Destaca-se, pelas informações, que o preço é o maior fator de influência sobre o desempenho de vendas, tanto para o mercado interno (aparece em primeiro lugar) como para o mercado externo (em segundo lugar). Constatase que as empresas utilizam técnicas tradicionais de custos de produção, a preços de mercado estabelecidos pela concorrência, pois a empresa isoladamente não consegue ditar o preço, sendo esse o fator de concorrência no mercado (LEONELLO; CARIO, 2001).

Dentre os padrões de competitividade analisados pelos autores Leonello; Cario (2001) as características gerais apresentadas pelas empresas do cluster moveleiro de Arapongas apresentam a presença de empresas verticalizadas, não diversificada, fornecedores de insumos fora do arranjo produtivo, preocupação com a falta de matéria-prima, forte presença de empresas familiares com técnicas tradicionais administração, com poucas iniciativas de utilização de processos mais avançados, inexistência de uma estrutura de P&D, *design* incipiente, baixa interação com instituições de apoio, entre as principais.

4.5.3 Santa Catarina

O Estado de Santa Catarina é o terceiro maior produtor de móveis do país, mas é o maior exportador, sendo responsável no ano de 2004 por 45% das exportações brasileiras de móveis, conforme apresentado no quadro 23.

Valores exportados em 2003 e 2004 (US\$ milhões FOB) – Móveis		
Ano	Brasil	Santa Catarina
2003	661	330
2004	940	426

Quadro 23 - Valores exportados em 2003 e 2004 (US\$ milhões FOB) – Móveis

Fonte: ABIMÓVEL, 2005. Adaptado pela autora.

São Bento do Sul é o principal pólo moveleiro de Santa Catarina e também o maior centro exportador do país, com quase 40% do total das exportações nacionais. Além de São Bento do Sul participam deste pólo as cidades vizinhas, Campo Alegre e Rio Negrinho. A produção está concentrada basicamente em móveis para uso residencial, sendo o principal

produto exportado móveis para quarto de dormir e outros móveis de madeira. Especializado em móveis torneados de madeira maciça, especialmente *pinnus*, sendo que a grande maioria das empresas da região, independente do porte, opera com exportações (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

São Bento do Sul está situado no planalto norte de Santa Catarina. Sua principal base econômica é a indústria do mobiliário. De acordo com a secretaria municipal da Fazenda de São Bento do Sul (SC) citado por Della Justina (2004) em 2004 havia 481 empresas de móveis registradas, sendo que aproximadamente 200 eram de móveis acabados, as quais participavam com 36% do PIB municipal e geravam 8 mil empregos (DELLA JUSTINA, 2004).

A maioria das empresas do pólo de São Bento está direcionada ao mercado externo, ou seja, são empresas exclusivamente exportadoras, que trabalham, em sua maior parte, sob encomenda (GORINI, 1998).

Segundo dados da FIESC (2004) no ano de 2003 o destino das vendas do setor foram 5% para Santa Catarina, 16% para os demais estados e 79% para o exterior. As vendas ao exterior concentram-se principalmente entre o mercado europeu (Alemanha, Espanha, França, Holanda e Inglaterra) e o Norte Americano.

No pólo moveleiro de São Bento do Sul no ano de 2004 havia 95 empresas exportadoras de móveis, sendo 4 destas, classificadas como principais empresas exportadoras de Santa Catarina, exportando valores entre US\$ 10 e US\$ 50 milhões: Indústrias Artefama S/A, Intercontinental Indústria de Móveis Ltda. e Móveis Rudnick S/A (FIESC, 2004). O quadro 24 destaca o número de empresas exportadoras localizadas neste pólo.

Número de empresas exportadoras de móveis de SC e do pólo de São Bento do Sul em 2004				
Ano	Santa Catarina	São Bento do Sul	Rio Negrinho	Campo Alegre
2004	230	65	23	7

Quadro 24 - Número de empresas exportadoras de móveis de SC e do pólo de São Bento do Sul em 2004

Fonte: SECEX . Sistema Alice, 2006. Adaptado pela autora.

Atualmente São Bento do Sul constituiu-se como cluster industrial, iniciando sua história na produção da erva-mate, partindo para a extração de madeira, para então surgirem

as primeiras marcenarias, pioneiros na construção da cultura moveleira, destacando-se pela forte capacitação produtiva e especialização de móveis de pinus para exportação.

4.5.4 São Paulo

O Estado de São Paulo detém cerca de 40% do faturamento do setor e concentra 80% da produção nacional de móveis de escritório. A indústria paulista de móveis encontra-se dispersa dentro da região metropolitana, reunindo uma diversidade de empresas, porém possui dois pólos bem definidos, o da Grande São Paulo e o do Noroeste Paulista, destacando-se Votuporanga e Mirassol (GORINI, 1998).

Segundo Gorini (1998), as empresas de Votuporanga são produtoras de móveis residenciais de madeira, especializadas na produção de móveis torneados, de madeira maciça, predominantemente produzida por empresas de pequeno porte.

Mirassol possui características semelhantes à Votuporanga, representado pela produção de móveis residenciais de madeira, sendo que as grandes e médias empresas atuam no segmento de móveis retilíneos seriados e as pequenas empresas concentram sua produção em móveis torneados de madeira maciça (FARINA, 2001).

A Grande São Paulo possui uma diversidade de produção, destaca-se, porém, no segmento de móveis para escritório, onde as empresas líderes atendem aproximadamente 80% deste mercado (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

4.5.5 Minas Gerais

Neste item considera-se o estudo da autora Bustamante (2004) como referência na caracterização do pólo moveleiro ou arranjo produtivo local de Ubá – Minas Gerais. A autora referencia o pólo moveleiro de Ubá como arranjo produtivo local, porém neste estudo tratou-se somente como pólo. A referida autora desenvolveu seu estudo sobre a análise da evolução da competitividade das micro e pequenas empresas (MPes) inseridas no arranjo produtivo (APLs) de Ubá – MG. Na seqüência são apresentados alguns dados do pólo de Ubá e do Estado de Minas Gerais.

O Estado de Minas Gerais concentra 13,4% do total de empresas do setor nacional. Mesmo com uma expressividade em relação ao número de empresas, a participação nas

exportações brasileiras pelo Estado de Minas Gerais, no ano de 2004, é inexpressiva, representou somente 0,8% das exportações de móveis brasileiros.

Ubá é considerado o principal pólo moveleiro do Estado de Minas Gerais. Seu início deu-se na década de 60, porém consolidou-se na década de 80. No pólo de Ubá assim como em Minas Gerais a produção de móveis é constituído majoritariamente por empresas de pequeno e médio porte. Somente no município de Ubá encontram-se 231 empresas, registradas no ano de 2001, gerando 4,5 mil empregos diretos. Considerando outros municípios vizinhos de Ubá o total de empresas é de 370. Neste pólo o setor moveleiro é responsável por praticamente 70% da arrecadação de impostos da região e no ano de 2002 faturou R\$ 147 milhões. (BUSTAMANTE, 2004). Os respectivos dados estão caracterizados no quadro 25.

Número de Empresas no ano de 2001	231
Empregos Gerados no ano de 2001	4,5 mil diretos
Faturamento no ano de 2002	R\$ 147 milhões
Participação no PIB (município)	70% da arrecadação de impostos
Exportações no ano de 2002	US\$ 350 mil

Quadro 25 – Setor moveleiro de Ubá – MG – 2001 e 2002

Fonte: Bustamante, 2004. Elaboração própria.

A produção de móveis mineira concentra-se em móveis residenciais de madeira e aço, destinados principalmente ao mercado interno (FARINA, 2001).

Na região de Ubá a indústria moveleira está distribuída da seguinte forma :

- a) fabricação de móveis com predominância em madeira, que constituem o principal segmento do setor no país, com 83% dos estabelecimentos e quase 77% do pessoal ocupado, a região de Ubá é constituída por 338 empresas, ou seja, 91,35% dos estabelecimentos;
- b) fabricação de móveis com predominância em metal, com 6,4% dos estabelecimentos e mais de 10% do pessoal ocupado, na região de Ubá é constituída por 22 empresas, ou seja, 5,95% dos estabelecimentos;
- c) móveis confeccionados com predominância em plástico e artefatos do mobiliário, reunindo colchoaria e persianas, somam o restante dos estabelecimentos (8,5%) e do pessoal ocupado (12,5%), na região de Ubá é constituída por 10 empresas, ou seja, 2,70% dos estabelecimentos.

Classificação CNAE	Número de Empresas	Percentual de participação
CLASSE 36110 – Fabricação de móveis com predominância de madeira	338	91,35%
CLASSE 36129 – Fabricação de móveis com predominância de metal	22	5,95%
CLASSE 36137 – Fabricação de móveis de outros materiais	6	1,62%
CLASSE 36145 – Fabricação de colchões	4	1,08%

Quadro 26 – Empresas no pólo moveleiro de Ubá – 2001

Fonte: Bustamente, 2004. Elaboração própria.

Quanto à caracterização das empresas a composição do capital segue o padrão do Brasil, ou seja, são 100% nacional de capital fechado com uma estrutura predominantemente familiar (BUSTAMANTE, 2004).

Quanto ao destino das vendas do pólo, de acordo com os resultados da pesquisa de campo de Bustamente (2004) as micro empresas mantém as vendas em nível local, em torno de 7,2% do total de sua produção, 40,02% destinam-se para o Estado de Minas Gerais e 52,7% para o Brasil. As pequenas empresas destinam 5% para o mercado local, 36% para o Estado de Minas Gerais e 58,2% basicamente para os estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro e os estados da região Nordeste e somente 1,1% é destinado à exportação. No segmento das médias empresas, 4% da produção é vendida localmente, 21,2% são vendidos no estado e a maioria da produção, cerca de 72,6% são destinados para o mercado nacional e 0,7% é destinado para exportação. Os principais destinos das exportações de Ubá são para os seguintes países: México, EUA, Angola, Bolívia, Peru, Líbano, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Uruguai, Chile e Argentina, contabilizando um total exportado da ordem de US\$ 350 mil em 2002.

Quanto à utilização e a procedência dos insumos, a principal matéria-prima utilizada pela indústria moveleira da região de Ubá, assim como em nível nacional, é a madeira. O MDF e o aglomerado são as duas matérias-primas que vêm ganhando espaço entre os moveleiros nos últimos anos devido as suas qualidades técnicas e propriedades físicas. A madeira serrada utilizada na região, 51,5% tem origem em áreas de florestas plantadas e os 48,5% restantes provêm de florestas nativas. Do total de madeira proveniente de áreas plantadas, 48% têm origem da própria zona da mata mineira e, com relação à origem da madeira nativa, mais de 50% são adquiridos na região Norte do país. Os painéis mais utilizados na região são o aglomerado e o MDF, a origem desses painéis encontra-se principalmente nos estados de São Paulo e Paraná.

As empresas do pólo moveleiro de Ubá apresentam os mesmos padrões limitadores da competitividade característicos do setor moveleiro em todo Brasil em variados graus: produção verticalizada, não diversificada, fornecedores fora do arranjo produtivo, empresas familiares, baixo nível de escolaridade dos sócios, falta de iniciativa em inovações de design, informalidade acentuada. Quanto às vantagens competitivas os empresários entrevistados por Bustamente (2004) citam a disponibilidade de mão-de-obra especializada, baixo custo da mão-de-obra e disponibilidade de serviços técnicos especializados, onde a maior parte das vantagens competitivas alcançadas pelas empresas deste arranjo caracteriza-se por serem, predominantemente, espontâneas/acidentais, ou seja, refere-se a vantagens competitivas que advêm do fato de existir em uma determinada localidade um elevado número de empresas que fabricam produtos semelhantes.

Em suma o pólo de Ubá caracterizar-se por produzir móveis com pouca qualidade e a baixo custo, onde a concorrência baseia-se mais no preço final do produto do que na inovação tecnológica, mas com importância econômica local e regional.

4.5.6 Outros pólos moveleiros

Além dos pólos moveleiros citados, representativos no cenário nacional, existem outros pólos em estágio de desenvolvimento ou desenvolvidos, como no Ceará (Fortaleza, Juazeiro e Igatu), na Bahia (Recôncavo, Feira de Santana e Teixeira de Freitas), no Paraná (Guarapuava), em Minas Gerais (Uberaba, Uberlândia), no Amapá (Macapá e Santana), no Pará (Paragominas), no Piauí (Teresina), em Pernambuco (Caruaru, Afogados, Garanhuns, Gravatá e Lajedo), no Distrito Federal (Brasília), e em São Paulo (Itapetininga) (UNICAMP; IE; NEIT, 2002).

No quadro 27 apresenta-se um resumo descritivo das características dos principais pólos moveleiros do país (GORINI, 1998).

PÓLO MOVELEIRO	ESTADO	NÚMERO DE EMPRESAS	EMPREGOS	PRINCIPAIS MERCADOS	PRINCIPAIS PRODUTOS
Ubá	Minas Gerais	153	3.150	Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro e Bahia	Cadeiras, dormitórios, salas, estantes e móveis sob encomenda.
Bom Despacho e Martinho Campos	Minas Gerais	117	2.000	Minas Gerais	Cadeiras, dormitórios, salas, estantes e móveis sob encomenda.
Linhares e Colatina	Espírito Santo	130	3.000	São Paulo, Espírito Santo e Bahia	Móveis retilíneos (dormitórios, salas) e móveis sob encomenda.
Arapongas	Paraná	145	5.500	Todos os estados	Móveis retilíneos, estofados, de escritório e tubulares.
Votuporanga	São Paulo	350	7.000	Todos os estados	Cadeiras, armários, estantes, mesas, dormitórios, estofados e móveis sob encomenda em madeira maciça.
Mirassol, Jaci, Bálsamo e Neves Paulista	São Paulo	80	3.000	São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná e Nordeste	Cadeiras, salas, dormitórios, estantes e móveis sob encomenda em madeira maciça.
Tupã	São Paulo	54	700	São Paulo	Mesas, racks, estantes, cômodas e móveis sob encomenda.
São Bento do Sul e Rio Negrinho	Santa Catarina	210	8.500	Exportação, Paraná, Santa Catarina e São Paulo	Móveis de <i>pinnus</i> , sofás, cozinhas e dormitórios.
Bento Gonçalves	Rio Grande do Sul	130	7.500	Todos os estados e exportação	Móveis retilíneos, móveis de <i>pinnus</i> e metálicos (tubulares).
Lagoa Vermelha	Rio Grande do Sul	60	1.800	Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e exportação	Dormitórios, salas, móveis de <i>pinnus</i> , estantes e estofados.

Quadro 27 - Principais pólos moveleiros do Brasil - 1998

Fonte: Gorini, 1998.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Na primeira etapa foram analisados alguns dados secundários referentes às exportações de móveis de madeira em 2004 realizados por Santa Catarina. Estes dados foram desdobrados por municípios, focos do presente estudo, São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre, onde se buscou analisar os tipos de NCMs exportados, número de empresas exportadoras, média de produtos exportados. Analisou-se também quantas empresas em Santa Catarina solicitaram *drawback* em 2004, destas quantas são dos municípios estudados e quais as atividades destas empresas. Com estes resultados possibilitou conhecer e descrever alguns aspectos das exportações de móveis de Santa Catarina, São Bento do Sul, Campo Alegre e Rio Negrinho, em 2004, por tipos de móveis, diversificação das exportações, bem como possibilitou a análise do tipo de empresas que utilizam o *drawback* nestes municípios. Com base nestas empresas solicitantes do *drawback* em 2004, realizou-se a pesquisa de campo através da aplicação do questionário onde se obteve os dados primários para o aprofundamento das análises. Estas análises estão descritas na segunda parte deste capítulo.

5.1 CARACTERIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS DE SANTA CATARINA EM 2004

Uma das metas de exportação inclusa nos discursos governamentais trata da diversificação da pauta exportadora onde se busca ampliar o número e tipos de produtos exportados. Um dos aspectos analisados sobre o perfil das exportações de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre é o tipo de produto exportado, com base na classificação da NCM. Descreve-se e analisa-se o aspecto de diversificação das exportações, com base nos tipos de produtos exportados.

5.1.1 NCMs exportados por Santa Catarina no ano de 2004

O grupo de NCM que se refere aos móveis é o de posição 94, distribuído em três subgrupos: 9401 - assentos, 9403 - outros móveis e suas partes, e 9404 - colchões. Dos itens que compõe o estudo concentram-se os NCMs de móveis englobando 17 itens citados na tabela 02.

Tabela 02 – Classificação e descrição dos móveis por NCM

NCM	– Descrição
9401	– Assentos
9401.30.10	– Assentos giratórios, de altura ajustável de madeira.
9401.30.90	– Assentos giratórios, de altura ajustável de outros materiais.
9401.40.10	– Assentos transformáveis em camas de madeira.
9401.40.90	– Assentos transformáveis em camas de outros materiais.
9401.50.00	– Assentos de cana, vime, bambu, materiais similares.
9401.61.00	– Assentos Estofados, com armação de madeira.
9401.69.00	– Outros assentos com armação de madeira.
9401.80.00	– Outros assentos.
9401.90.10	– Partes para assentos de madeira.
9401.90.90	– Partes para assentos de outros materiais.
9403	– Outros móveis e suas partes
9403.30.00	– Móveis de madeira para escritório.
9403.40.00	– Móveis de madeira para cozinhas.
9403.50.00	– Móveis de madeira para Quartos de dormir.
9403.60.00	– Outros móveis de madeira.
9403.80.00	– Móveis de outras matérias, inclusive rotim, vime, bambu.
9403.90.10	– Partes para móveis, de madeira.
9403.90.90	– Partes para móveis de outros materiais.

Fonte: SECEX, 2005. Elaboração própria

Com base nos dados secundários, relação de empresas de Santa Catarina exportadoras de móveis de madeira no ano de 2004 (FIESC, 2005), analisou-se os tipos de NCMs exportados. Constatou-se que foram exportados 11 tipos de NCMs, especificados na tabela 03.

Dentre os tipos de NCM, mais exportados, ou seja, aqueles NCMs que a maioria das empresas exportou, observa-se que o NCM 9403.60.00 – outros móveis de madeira - foi o item mais exportado, por 168 empresas, seguido pelo NCM 9403.50.00 – móveis de madeira para quarto de dormir, exportado por 131 empresas, o NCM 9403.90.10 – partes para móveis de madeira, por 68 empresas, o NCM 9403.40.00 – móveis para cozinhas por 52 empresas, o NCM 9403.30.00 – móveis de madeira para escritórios, por 34 empresas, o NCM 9401.61.00 – assentos estofados com armação de madeira, por 29 empresas, e assim os demais NCMs especificados na tabela 03.

Com base nos dados expostos na tabela 03, pode-se afirmar que os três principais produtos exportados por Santa Catarina em 2004, no setor moveleiro, são: outros móveis de madeira, dormitórios e cozinhas.

Tabelas 03 – Móveis exportados por Santa Catarina - Brasil, 2004

NCMs exportadas por empresas catarinenses em 2004				
	NCM	Descrição	Quantidade De empresas	%
1	9403.60.00	Outros móveis de madeira.	168	32,4%
2	9403.50.00	Móveis de madeira para quartos de dormir.	131	25,2%
3	9403.90.10	Partes para móveis, de madeira.	68	13,1%
4	9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas.	52	10,0%
5	9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios.	34	6,6%
6	9401.61.00	Assentos estofados, com armação de madeira.	29	5,6%
7	9401.69.00	Outros assentos com armação de madeira.	19	3,7%
8	9401.90.10	Partes para assentos, de madeira.	7	1,3%
9	9401.90.90	Partes para assentos, de outras matérias.	6	1,2%
10	9403.80.00	Móveis de outras matérias, incluindo rotim, vime, bambu, etc.	4	0,8%
11	9401.40.10	Assentos transformáveis em camas, de madeira.	1	0,2%
				100%

Fonte: SECEX, 2005. Elaboração própria

Em Santa Catarina o total de empresas exportadoras de móveis no ano de 2004 foi 230 empresas. Sendo que a frequência total de NCMs exportados foi 519, a média de NCMs exportados pelas empresas é de 2,26, ou seja, cada empresa exporta em média 2 grupos de produtos.

Esses dados demonstram que as empresas exportam mais de dois tipos de produtos, podendo representar uma diversificação das linhas de produtos, como móveis para quarto de dormir e assentos. Esta constatação é uma característica apresentada anteriormente por Gorini (1998) no perfil da indústria de móveis, onde as empresas, no geral, são especializadas em mais de um tipo de móvel, classificado de acordo com o uso a que se destina, como por exemplo, dormitório e sala. A referida autora comenta que esta especialização deve-se a aspectos técnicos e mercadológicos.

5.1.2 NCMs exportados por São Bento do Sul no ano de 2004

No município de São Bento do Sul constatou-se que foram exportados 8 tipos de NCMs, especificados na tabela 04. Conforme ilustrado e especificado na tabela 04, os tipos de NCMs mais exportados por São Bento do Sul, observa-se que o NCM 9403.60.00 – outros móveis de madeira - foi o item mais exportado, por 54 empresas, seguido pelo NCM 9403.50.00 – móveis de madeira para quarto de dormir exportado por 51 empresas, o NCM

9403.90.10 – partes para móveis de madeira, por 22 empresas, e o NCM 9403.40.00 – móveis para cozinhas, por 17 empresas. Esta sequência dos NCMs mais exportados é o mesmo padrão observado na análise anterior que contempla todo o estado de Santa Catarina. A partir deste ponto, há diferenças entre São Bento do Sul e Santa Catarina. Outra diferença constatada entre os padrões de Santa Catarina e de São Bento do Sul é a diversidade de NCMs, Santa Catarina teve 11 tipos de NCMs exportados enquanto que São Bento do Sul teve apenas 8 tipos. A média de NCMs exportados por empresas de São Bento do Sul é de 2,6, considerando um número total de 65 empresas exportadoras e um total de 169 itens de NCMs exportados, englobados em 8 tipos de NCMs. Em comparação aos dados de Santa Catarina observa-se também o mesmo padrão da média, ou seja, a média de Santa Catarina foi de 2,26 e a de São Bento do Sul 2,6.

Tabelas 04 - Móveis exportados por São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

NCMs exportadas por empresas de São Bento do Sul em 2004				
	NCM	Descrição	Quantidade De empresas	%
1	9403.60.00	Outros móveis de madeira.	54	32,0%
2	9403.50.00	Móveis de madeira para quartos de dormir.	51	30,2%
3	9403.90.10	Partes para móveis, de madeira.	22	13,0%
4	9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas.	17	10,1%
5	9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios.	8	4,7%
6	9401.61.00	Assentos estofados com armação de madeira.	7	4,1%
7	9401.69.00	Outros assentos com armação de madeira.	7	4,1%
8	9401.90.10	Partes para assentos, de madeira.	3	1,8%
				100,0%

Fonte: SECEX, 2005. Elaboração própria.

5.1.3 NCMs exportados por Rio Negrinho no ano de 2004

No município de Rio Negrinho constatou-se a exportação de 7 tipos de NCMs, especificados na tabela 05.

Conforme ilustrado e especificado na tabela 05, os tipos de NCM, mais exportados por Rio Negrinho, observa-se que o NCM 9403.60.00 – outros móveis de madeira - foi o item mais exportado, foi exportado por 19 empresas, seguido pelo NCM 9403.50.00 – móveis de madeira para quarto de dormir exportado por 18 empresas, e os NCMs 9403.90.10 – partes

para móveis de madeira, 9403.40.00 – móveis para cozinhas e 9403.30.00 – móveis de madeira para escritórios, todos por 7 empresas. Esta sequência dos NCMs mais exportados é o mesmo padrão observado nas análises anteriores que contempla todo o estado de Santa Catarina e São Bento do Sul, diferindo apenas do terceiro lugar, Rio Negrinho, em que se obteve a mesma importância os NCMs citados. Observa-se também a diferença entre os padrões de Santa Catarina na diversidade de NCMs; Santa Catarina teve 11 tipos de NCMs exportados, enquanto que Rio Negrinho teve 7 tipos, em consonância com o resultado de São Bento do Sul que teve 8 tipos. A média de NCMs exportados por empresas de Rio Negrinho é de 2,6, considerando um número total de 23 empresas exportadoras e um total de 61 itens de NCMs exportados, englobados em 7 tipos de NCMs. Em comparação aos dados de Santa Catarina e de São Bento do Sul observa-se também o mesmo padrão da média, ou seja, a média de Santa Catarina foi de 2,26, a de São Bento do Sul 2,6 e a de Rio Negrinho também 2,6.

Tabela 05 - Móveis exportados por Rio Negrinho – SC –Brasil, 2004

NCMs exportadas por empresas de Rio Negrinho em 2004				
	NCM	Descrição	Quantidade De empresas	%
1	9403.60.00	Outros móveis de madeira.	19	31,1%
2	9403.50.00	Móveis de madeira para quartos de dormir.	18	29,5%
3	9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas.	7	11,5%
4	9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios.	7	11,5%
5	9403.90.10	Partes para móveis, de madeira.	7	11,5%
6	9401.69.00	Outros assentos com armação de madeira.	2	3,3%
7	9401.61.00	Assentos estofados com armação de madeira.	1	1,6%
				100,0%

Fonte: SECEX, 2005. Elaboração própria

5.1.4 NCMs exportados por Campo Alegre no ano de 2004

No município de Campo Alegre constatou-se a exportação de 6 tipos de NCMs, especificados na tabela 06.

Conforme ilustrado e especificado na tabela 06, os tipos de NCM, mais exportados por Campo Alegre, observa-se que o NCM 9403.60.00 – outros móveis de madeira - e o NCM 9403.50.00 – móveis de madeira para quarto de dormir foram os dois itens mais exportados,

pois foram exportados por 5 empresas cada, seguido pelos NCMs 9403.90.10 – partes para móveis de madeira e 9403.30.00 – móveis de madeira para escritórios, ambos por 2 empresas, e por último o NCM 9403.40.00 – móveis para cozinhas por 1 empresa. Observa-se também o mesmo padrão constatado nas análises anteriores que contempla todo o estado de Santa Catarina, São Bento do Sul e Rio Negrinho. Quanto à diversidade de NCMs, Campo Alegre exportou 6 tipos de NCMs, aproximadamente o mesmo número que Rio Negrinho e São Bento do Sul, 7 e 8 respectivamente. A média de NCMs exportados por empresas de Campo Alegre é de 2,29, considerando um número total de 7 empresas exportadoras e um total de 16 itens de NCMs exportados, englobados em 6 tipos de NCMs. Em comparação aos dados de Santa Catarina, de São Bento do Sul e de Rio Negrinho observa-se o mesmo padrão da média, ou seja, a média de Santa Catarina foi de 2,26, a de São Bento do Sul 2,6, a de Rio Negrinho também 2,6 e a de Campo Alegre 2,29.

Tabelas 06 - Móveis exportados por Campo Alegre – SC – Brasil, 2004

NCMs exportadas por empresas de Campo Alegre em 2004				
	NCM	Descrição	Quantidade De empresas	%
1	9403.50.00	Móveis de madeira para quartos de dormir.	5	31,3%
2	9403.60.00	Outros móveis de madeira.	5	31,3%
3	9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios.	2	12,5%
4	9403.90.10	Partes para móveis, de madeira.	2	12,5%
5	9401.61.00	Assentos estofados com armação de madeira.	1	6,3%
6	9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas.	1	6,3%
				100,0%

Fonte: SECEX, 2005. Elaboração própria

Com base nas análises dos NCMs exportados por Santa Catarina, São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre, observa-se que os NCMs mais exportados, por ordem, são: NCM 9403.60.00 – outros móveis de madeira, NCM 9403.50.00 – móveis de madeira para quarto de dormir, NCM 9403.90.10 – partes para móveis de madeira, NCM 9403.40.00 – móveis para cozinhas e NCM 9403.30.00 – móveis de madeira para escritórios. Em média as empresas exportam cerca de 2 tipos de NCM. O pólo moveleiro de São Bento do Sul exporta entre 6 a 8 tipos de NCM, representado pela diversidade de tipos de móveis, sendo que este número está abaixo do total de Santa Catarina que concentra 11 tipos de NCMs exportados.

Esta média de dois tipos de móveis está em consonância com a afirmação de Gorini (1998), o qual afirma que devido a aspectos técnicos e mercadológicos, as empresas, em

geral, são especializadas em um ou dois tipos de móveis, como, por exemplo, de cozinha e de banheiro, estofados, entre outros.

Comparando Santa Catarina, e os municípios do pólo de São Bento do Sul, no aspecto diversificação de produtos exportados, Santa Catarina tem uma maior gama de produtos exportados, seguido por São Bento do Sul, após Rio Negrinho e então Campo Alegre, que exportam entre 6 a 8 tipos de NCMS, ou seja, de 6 a 8 grupos de produtos. Essa informação pode representar uma hegemonia e especialização da produção de móveis no pólo de São Bento do Sul, concentrado em oito tipos de produtos.

Assim como em Santa Catarina, em São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre constatou-se que cada empresa exporta em média mais de dois tipos de produtos, podendo representar uma diversificação das linhas de produtos por empresa.

Em relação aos tipos de produtos exportados, com base nos dados expostos, pode-se afirmar que os dois principais grupos de produtos exportados pelo pólo moveleiro de São Bento do Sul em 2004 foram: outros móveis de madeira e dormitórios. A grande concentração de empresas que exportam “outros móveis de madeira” possivelmente seja pelo próprio tipo de classificação, que é generalista, podendo englobar um amplo número de produtos.

5.1.5 Utilização do *drawback* em Santa Catarina no ano de 2004

Conforme dados do SECEX (2004) no ano de 2004 em Santa Catarina 299 empresas utilizaram o *drawback*. Este número engloba empresas de todos os setores produtivos e comerciais. A partir dos dados secundários do SECEX (2004) extraiu-se para análise somente as empresas de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre que solicitaram *drawback* no ano de 2004. Pesquisou-se pelo CNPJ das empresas o código CNAE e a descrição da atividade exercida pela empresa, disponibilizados no site da Receita Federal do Brasil. As empresas e as respectivas atividades econômicas estão especificadas na tabela 07.

Tabela 07 – Concentração de empresas por tipo de atividade econômica solicitantes do *drawback* dos municípios de Campo Alegre, Rio Negrinho e São Bento do Sul - SC – Brasil , 2004

Número de empresas por tipo de atividade econômica e por município, que em 2004 solicitaram <i>drawback</i>			
Código e descrição da atividade econômica principal	Campo Alegre	Rio Negrinho	São Bento do Sul
49-2-99 – Fabricação de outros produtos cerâmicos não-refratários para usos diversos	00	01	00
CNAE não disponível	00	00	01
17.61-2-00 – Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos	00	00	01
24.81-3-00 – Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas	00	00	01
51.15-2-00 – Representantes comerciais e agentes do comércio de móveis e artigos de uso doméstico	00	00	02
20.21-4-00 – Fabricação de madeira laminada e de chapas de madeira compensada, prensada ou aglomerada	00	01	00
02.12-7-01 – Extração de madeira	00	00	01
20.10-9-01 – Serrarias com desdobramento de madeira	00	01	00
36.11-0-01 – Fabricação de móveis com predominância de madeira	03	04	17
20.22-2-02 – Fabricação de esquadrias de madeira, venezianas e de peças de madeira para instalações industriais e comerciais	00	00	01

Fonte: SECEX, 2004. Elaboração própria

Percebe-se nas cidades de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre que a maioria das empresas que solicitaram o *drawback* no ano de 2004 é do setor moveleiro, concentrando-se na atividade “fabricação de móveis com predominância de madeira”. No total são 34 empresas que solicitaram o *drawback* no ano de 2004. Este número corresponde a 11,41% do total das empresas de Santa Catarina que solicitaram o benefício. Destas 34 empresas, a atividade econômica principal de 24 empresas é fabricação de móveis com predominância de madeira – CNAE 36.11.0-01; as demais empresas subdividem-se em: fabricação de outros produtos cerâmicos não-refratários para usos diversos (1), fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos (1), serrarias com desdobramento de madeira (1), extração de madeira (1), representantes comerciais e agentes do comércio de móveis e artigos de uso doméstico (2), fabricação de esquadrias de madeira, venezianas e de peças de madeira para instalações industriais e comerciais (1), fabricação de madeira laminada e de chapas de madeira compensada, prensada ou aglomerada (1), fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas (1), CNAE não disponível (1). Das atividades citadas, pode-se dizer que apenas 3 não

estão relacionadas diretamente ao setor madeira e móveis, mesmo que possam fazer parte da cadeia produtiva madeira e móveis como é o caso das tintas, vernizes, esmaltes e lacas, e têxtil.

Classificou-se em grupos as atividades das empresas de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre que solicitaram o *drawback* no ano de 2004. O resultado obtido foi: 24 empresas possuem atividades do ramo de móveis (fabricação); 6 empresas possuem atividades do ramo da madeira ou de comércio de móveis; 3 empresas fazem parte de outros setores (cerâmica, têxtil e química); 1 empresa não tem o CNAE disponível para consulta.

Tabela 08 - Classificação de empresas solicitantes do *drawback* por tipo de atividade econômica do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Número de empresas do pólo de São Bento do Sul por tipo de atividade econômica que em 2004 solicitaram <i>drawback</i>		
Atividade	Nº. Empresas	%
Atividades do ramo de móveis (fabricação);	24	70,6%
Atividades do ramo da madeira ou de comércio de móveis;	6	17,6%
Outros setores (cerâmica, têxtil e química);	3	8,8%
CNAE não disponível para consulta.	1	2,9%
Total	34	100,0%

Fonte: SECEX, 2004. Elaboração própria

Baseando-se nesses dados pode-se afirmar que: 71% das empresas que solicitaram *drawback* em 2004 estão diretamente relacionadas ao setor moveleiro com a predominância da fabricação de móveis, ou seja, empresas de móveis de madeira; 18% das empresas são indiretamente relacionadas à indústria de móveis; 9% das empresas são de outros setores, podendo ou não estar relacionadas ao setor moveleiro, visto que o têxtil é utilizado na fabricação de estofados e as tintas e outros produtos químicos são também aplicados na construção dos móveis, e 3% não se investigou por falta de informação.

A concentração em empresas do setor de móveis, ou a ele relacionada, deve-se ao fato de que este é o principal setor econômico do pólo de São Bento do Sul. Além disso, a maioria das empresas do pólo é exportadora. Como o *drawback* é vinculado à exportação, o resultado não poderia ser diferente: 71% das empresas concentram-se diretamente no ramo de fabricação de móveis.

Ao separar-se as empresas por municípios e fazer a análise isoladamente, São Bento do Sul apresenta um maior número de empresas solicitantes do *drawback* no ano de 2004, totalizando 24 empresas, Rio Negrinho em segundo lugar com 6 empresas e Campo Alegre com 3 empresas. Em número absoluto São Bento do Sul tem uma maior relevância pelo total de empresas solicitantes do *drawback*. Mas comparando-se o número de empresas exportadoras e solicitantes do *drawback*, ou seja, um resultado percentual, esta relevância é relativa. Ao comparar-se o total de empresas exportadoras em cada município obtêm-se os seguintes percentuais, referentes ao ano de 2004:

- São Bento do Sul - 65 empresas exportadoras e 24 solicitantes do *drawback*, ou seja, 36,92% das empresas exportadoras de São Bento do Sul solicitaram o benefício do *drawback*.
- Rio Negrinho - 23 empresas exportadoras e 6 solicitantes do *drawback*, ou seja, 26,09% das empresas exportadoras de Rio Negrinho solicitaram o benefício do *drawback*.
- Campo Alegre - 7 empresas exportadoras e 3 solicitantes do *drawback*, ou seja, 42,86% das empresas exportadoras de Campo Alegre solicitaram o benefício do *drawback*.

Pelos percentuais expostos, Campo Alegre apresenta uma maior relevância na utilização do benefício do *drawback*, ou seja, 42,86% das empresas exportadoras de móveis utilizam o *drawback*. Em outras palavras estes dados revelam que 42,86% destas empresas utilizam insumos importados e tem o conhecimento do *drawback*. Na sequência está São Bento do Sul com 36,92% e Rio Negrinho com 26,09% das empresas exportadoras solicitantes do *drawback*.

Comparativamente analisou-se o mesmo percentual em Santa Catarina, no qual em 2004 foram 1.613 empresas exportadoras e 299 solicitantes do *drawback*, ou seja, 18,53% das empresas exportadoras de Santa Catarina solicitaram o *drawback* no ano de 2004. Percentual inferior se comparado com os resultados dos municípios de São Bento do Sul (36,92%), Rio Negrinho (26,09%) e Campo Alegre (42,86%). Os motivos deste resultado variam desde não haver a necessidade de importação de insumos até o desconhecimento do benefício.

Com base nesta análise, considera-se então que em 2004 no pólo moveleiro de São Bento do Sul relativamente 30% das empresas exportadoras solicitaram o *drawback*. Percentual este acima da média de Santa Catarina.

Para atender aos objetivos da presente pesquisa, além dos dados secundários expostos necessitou-se obter outros dados através de questionário aplicado na pesquisa de campo. A

seguir são apresentados os resultados da pesquisa de campo. O questionário foi estruturado em 7 seções, a saber: (1) Perfil da Empresas; (2) Perfil dos Entrevistados; (3) Exportação; (4) Incentivos à exportação; (5) Importação; (6) *Drawback*; (7) Preço de exportação.

5.2 ANÁLISE DOS DADOS PRIMÁRIOS

Nesta etapa foram coletados os dados primários através da pesquisa de campo por questionário estruturado. Das 25 empresas solicitantes do *drawback* em 2004, pesquisou-se 15, desta forma os dados analisados podem ser generalizados para toda a população de empresas de móveis nos municípios de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre, que em 2004 solicitaram *drawback*.

5.2.1 Perfil das empresas

5.2.1.1 Porte das empresas

As empresas foram analisadas segundo alguns aspectos, iniciando-se pelo porte conforme o critério de número de funcionários.

Das 15 empresas pesquisadas, não houve ocorrência de empresas de micro porte (0%), 4 são de pequeno porte, correspondendo a 26,67% do universo pesquisado, 10 empresas de médio porte, equivalente a 66,67% e 1 empresa de grande porte, 6,67%. Percebe-se a maior incidência de empresas de médio porte, 66,67% do universo pesquisado. Pode-se afirmar que entre as empresas que solicitaram e realizaram *drawback* no ano de 2004 concentram-se as empresas de médio porte.

Tabela 09 – Classificação por porte das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Porte das Empresas	Micro	Pequena	Média	Grande
Quantidade	0	4	10	1
Percentual	0,00%	26,67%	66,67%	6,67%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Conforme citado anteriormente nesta pesquisa, no setor moveleiro nacional há a predominância de pequenas e médias empresas que atuam em um mercado segmentado e intensivo em mão-de-obra (GORINI, 1998). O universo pesquisado corrobora com esta afirmativa de Gorini.

Segundo a classificação da Abimóvel (2005) as empresas moveleiras no Brasil estão divididas em 74,50% de micro porte, 21,20% de pequeno porte, 2,30% de médio porte e 1,90% de grande porte, apresentado na tabela 09. Por esta divisão observa-se a maior incidência entre micro e pequenas empresas, porém no presente estudo as empresas concentram-se entre pequeno e médio porte.

Tabela 10 – Número de funcionários das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Número de Funcionários	0 a 19	20 a 99	100 a 499	Mais de 500
Quantidade	0	4	10	1
Percentual	0,00%	26,67%	66,67	6,67%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Ainda em relação ao porte e ao número de funcionários, dentre as empresas pesquisadas 4 possuem entre 51 a 100 funcionários (26,67%), 6 possuem entre 101 e 200 (40,00%), 4 entre 201 e 500 (26,67%) e apenas 1 empresa possui mais de 500 funcionários (6,67%), enquadrando-se como grande porte. Estes dados subsidiaram a classificação das empresas quanto ao porte.

5.2.1.2 Tempo de funcionamento e de experiência exportadora

O segundo aspecto do perfil das empresas analisado foi o tempo de funcionamento e de experiência exportadora, obtido através da data de fundação das empresas e do tempo que as empresas exportam.

A estrutura industrial da região de São Bento do Sul voltada para a produção de móveis consolidou-se no período entre 1920 e 1950. A partir de 1970, as empresas aumentaram seus investimentos pela possibilidade de exportação, neste período houve também o estabelecimento de novos empreendimentos industriais decorrentes da conjuntura econômica favorável. Nos anos 80 ocorreram algumas mudanças no cenário econômico, ocasionando uma retração do mercado interno, como alternativa as empresas vislumbram a

exportação de móveis; então a partir dos anos 80 a exportação de móveis é incrementada. Com base nessas informações analisou-se a idade das empresas, ou seja, em qual momento da história elas foram criadas e também se identificou há quanto tempo essas empresas exportam.

Pela perspectiva da idade identificou-se também a consolidação destas empresas no mercado. No Brasil a taxa de mortalidade das empresas apresenta maior incidência até o 5º. ano de atividade, estaticamente pode-se então considerar que acima de 5 anos a empresa está consolidada no mercado.

Com base nestes pontos constatou-se por ordem de relevância que 53% das empresas pesquisadas estão no mercado entre 11 e 30 anos, 20% possuem entre 31 a 50 anos, 13% entre 6 e 10 anos, 7% mais de 50 anos e 7% até um ano, sendo que uma das empresas entrevistadas teve uma alteração contratual que acarretou mudança em sua data de fundação.

Dentre as empresas pesquisadas 73% estão no mercado há mais de 10 anos. Pela alta taxa de mortalidade das empresas no Brasil, pode-se considerar que são empresas consolidadas no mercado, logicamente também sujeitas às variações e reflexos da conjuntura econômica e política do Brasil.

Tabela 11 – Idade das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Idade das Empresas (Anos)	1 a 5	6 a 10	11 a 30	31 a 50	Mais de 50
Quantidade	1	2	8	3	1
Percentual	6,67%	13,33%	53,33%	20,00%	6,67%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Em consonância com a análise anterior constata-se que 80% das empresas exportam há mais de 10 anos, refletindo a experiência das empresas no comércio exterior. Comparando as tabelas 11 e 12, percebe-se que a idade das empresas está alinhada com o tempo que exportam: 13% das empresas exportam entre 1 e 5 anos, 7% das empresas exportam entre 6 e 10 anos e 80% das empresas exportam há mais de 11 anos. Estes dados podem ser associados à informação de que a partir dos anos 80 as empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul incrementaram suas exportações (DENK, 2000).

Tabela 12 – Tempo de exportação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Tempo que as empresas exportam (Anos)	1 a 5	6 a 10	Mais de 11
Quantidade	2	1	12
Percentual	13,33%	6,67%	80,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Como o corte da pesquisa ocorre no ano de 2004, para beneficiar-se do *drawback* a exportação poderia ter ocorrido entre os anos de 2002 e 2004, desta forma, questionou-se às empresas se estas realizaram vendas ao mercado externo neste período, e como resultado constatou-se que 100% das empresas exportaram entre 2002 e 2004. Essa informação também demonstra que as empresas possuem uma constância nas exportações, não são eventos isolados e sim atividades constantes.

Tabela 13 – Exportações das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, entre 2002 e 2004

Empresas exportadoras entre os anos de 2002 e 2004	
Quantidade	Percentual
15	100,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.1.3 Áreas internas envolvidas no estabelecimento do preço de exportação

Uma das variáveis da pesquisa é o preço de exportação, neste caso classificaram-se as áreas da empresa que estão envolvidas diretamente no estabelecimento do preço de exportação. Observou-se que em 37,50% das empresas o preço de exportação é estabelecido pelo setor de custos. Esta concentração no setor de custos pode estar relacionada à abordagem de preço orientada para custos. Mais à frente será analisado qual a abordagem de preço adotada pela empresa. As outras áreas citadas são Comercial (18,75%), Diretoria (12,50%), Desenvolvimento de produtos (12,50%), Controladoria (6,25%) e Exportação (6,25%), sendo que uma das empresas entrevistadas não respondeu esta questão.

Além disto, evidenciou-se que em 73,33% das empresas o preço é estabelecido por somente uma área e que 26,67% das empresas englobam mais de uma área no estabelecimento do preço de exportação.

Tabela 14 – Áreas que estabelecem preço de exportação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Áreas citadas:	Quantidade	Percentual
Setor de Custos	6	37,50%
Departamento Comercial	3	18,75%
Departamento de Desenvolvimento de Produto	2	12,50%
Controladoria	1	6,25%
Exportação	1	6,25%
Diretoria Geral	2	12,50%
Não Informado	1	6,25%
	16	100,00%
Áreas que estabelecem o preço de exportação	Mais de uma área	Somente uma área
	4	11
	26,67%	73,33%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.1.4 Áreas internas envolvidas no estabelecimento do custo de importação

Seguindo a mesma linha de pensamento, evidenciaram-se as áreas das empresas envolvidas no estabelecimento dos custos de importação, visto que nesta pesquisa estes se relacionam diretamente com o preço de exportação, uma vez que os insumos importados comporão os produtos exportáveis. Evidenciou-se que em 44,44% das empresas os custos são estabelecidos pelo departamento de compras, possivelmente por ser este a área que importa os insumos; 16,67% pelo setor de custos e diretoria respectivamente; 5,56% pela área comercial, pela área de exportação, pela área de importação e pela área contábil respectivamente.

No caso do estabelecimento dos custos de importação, estes são determinados em 33,33% das empresas por mais de uma área, enquanto que em 66,67% das empresas os custos de importação são determinados somente por uma área.

Tabela 15 – Áreas que estabelecem o custo de importação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Áreas citadas:	Quantidade	Percentual
Departamento de Compras	8	44,44%
Custos	3	16,67%
Diretoria Geral	3	16,67%
Departamento Comercial	1	5,56%
Departamento de Exportação	1	5,56%
Departamento de Importação	1	5,56%
Contábil	1	5,56%
	18	100,00%
Áreas que estabelecem o custo de importação	Mais de uma área	Somente uma área
	5	10
	33,33%	66,67%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.2 Perfil dos entrevistados

5.2.2.1 Tempo de experiência em comércio exterior

Nesta pesquisa buscou-se também mostrar o perfil dos entrevistados sob dois aspectos: tempo de experiência em comércio exterior e área a qual está vinculado.

Quanto ao tempo de experiência em comércio exterior, 46,67% dos respondentes possuem mais de 11 anos de experiência, 40% entre 1 e 5 anos, 6,67% entre 6 e 10 anos e 6,67% até um ano de experiência em comércio exterior. Esse mesmo ponto, tempo em comércio exterior, foi questionado às empresas e aos respondentes e o que se observou foi a mesma relevância nos dois níveis, 80% das empresas possuem mais de 11 anos de experiência, e o mesmo resultado (em relevância) apareceu nos entrevistados, ou seja, a maioria dos entrevistados possui mais de 11 anos de experiência em comércio exterior. O que demonstra que a maioria, tanto das empresas quanto dos entrevistados, possui uma experiência em comércio exterior de mais de 11 anos. É importante salientar que a experiência pode estar relacionada ao conhecimento dos mecanismos de apoio ao comércio exterior.

Tabela 16 – Tempo de experiência em comércio exterior dos respondentes das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Tempo de experiência do entrevistado em Comércio Exterior	Até 1	1 a 5	6 a 10	Mais de 11
Quantidade	1	6	1	7
Percentual	6,67%	40,00%	6,67%	46,67%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.2.2 Área de atuação profissional

Quanto à área de atuação dos respondentes houve um equilíbrio nas respostas, divididas em cinco grandes áreas: Comércio exterior, Financeiro, Comercial, Diretoria, Administrativo, cada qual correspondendo a 20% das respostas.

Tabela 17 – Áreas de atuação dos respondentes das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Cargos Citados:	Quantidade	Percentual
Analista de Exportação e Analista de Comércio Exterior e Supervisor de Exportação	3	20,00%
Analista Financeiro e de Importação e Financeiro	3	20,00%
Gerente Comercial e Gerente de Vendas e Assistente Comercial	3	20,00%
Diretor	3	20,00%
Auxiliar Administrativo e Auxiliar de Escritório	3	20,00%
	15	100,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.3 Exportação

5.2.3.1 Destino das vendas

Outros estudos sobre o pólo moveleiro de São Bento do Sul já comprovaram a maior participação das vendas destas empresas ao mercado externo. Na presente pesquisa constatou-se o mesmo fato. Dentre as empresas pesquisadas, 53,33% vendem somente ao mercado externo, e 46,67% vendem também no mercado interno. Durante as entrevistas algumas empresas citaram que devido ao contexto cambial de 2005, valorização do real, as

exportações de móveis estão fragilizadas, e como alternativa, algumas empresas estão buscando sua inserção também no mercado interno.

Tabela 18 – Destino das vendas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Vende para o mercado interno	
Sim	Não
7	8
46,67%	53,33%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Com relação às empresas que vendem para o mercado interno, totalizaram sete empresas, destas 3 destinam entre 0 e 15% de suas vendas ao mercado interno, 2 entre 16 e 30%, 1 entre 31 e 45%, e 1 entre 76 e 80%. Percebe-se que mesmo vendendo para o mercado interno, este ainda é menos relevante que o mercado externo, correspondendo para a maioria das empresas menos de 50% das vendas globais. Ressalta-se que apenas uma empresa vende mais para o mercado interno do que para o exterior, 80 e 20% respectivamente. As demais empresas têm uma participação maior das vendas para o mercado externo. As empresas pesquisas são essencialmente exportadoras.

Tabela 19 – Percentual de vendas para o mercado interno das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Percentual de Vendas para o Mercado Interno	0 a 15	16 a 30	31 a 45	46 a 60	61 a 75	76 a 80	81 a 100
Quantidade	3	2	1	0	0	1	0
Percentual	42,86%	28,57%	14,29%	0,00%	0,00%	14,29%	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Selecionado somente as sete empresas que vendem também ao mercado interno, a média de vendas é de 26,71% destinadas ao mercado interno e 73,29% para o mercado externo. Selecionando todas as empresas pesquisadas, esta média reduz para 12,47% das vendas para o mercado interno e aumenta para 87,53% as vendas para o mercado externo. Percebe-se a importância das exportações para o universo pesquisado.

Tabela 20 – Média percentual do destino de vendas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Média percentual de Vendas para	
Somente das que vendem no mercado interno	
Mercado Interno	Mercado Externo
26,71%	73,29%
Global - de todas entrevistadas	
Mercado Interno	Mercado Externo
12,47%	87,53%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.3.2 Canais de vendas

Para compreender como os produtos exportados pelo pólo de São Bento do Sul são vendidos, analisaram-se os canais de vendas ao mercado externo utilizados pelas empresas, dividindo-se em: exportação direta, exportação indireta e exportação via *trading company*.

O resultado mais expressivo foi o de exportação direta, ou seja, 47,83% das empresas vendem diretamente ao importador; 39,13% vendem via interveniente e 13,04% vendem via *trading company*.

As vendas podem ser realizadas por mais de um canal, contatou-se que 46,67% das empresas vendem por mais de um canal, enquanto que 53,33% vendem somente por um canal.

Tabela 21 – Canais de vendas ao mercado externo das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Canal de vendas ao mercado externo	Exportação Direta	Exportação Indireta (via interveniente)	Exportação Indireta (via <i>trading company</i>)	Exportação Indireta (para outra indústria exportadora)	Outros
Quantidade	11	9	3	0	0
Percentual	47,83%	39,13%	13,04%	0,00%	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Tabela 22 – Quantidade de canais de venda ao mercado externo das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Canal de vendas ao mercado externo	
Mais de um canal	Somente um canal
7	8
46,67%	53,33%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Percentualmente as vendas do universo pesquisado correspondem a 73,13% diretamente ao importador, 62,50% via interveniente e 13,33% via *trading company*. Pode-se afirmar que o principal canal de venda é a exportação direta, ou seja, as vendas feitas diretamente ao importador, tanto pelo número de empresas que utilizam este canal, como pelo percentual que este canal representa no montante exportado.

Tabela 23 – Média de vendas classificadas por canal das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Média percentual de Vendas por canal	Exportação Direta	Exportação Indireta (via interveniente)	Exportação Indireta (via <i>trading company</i>)	Exportação Indireta (para outra indústria exportadora)	Outros
Percentual	73,13%	62,50%	13,33%	0,00%	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.3.3 Tipos de produtos exportados

Em média, cada empresa exportou cerca de dois NCMs, ou seja, dois grupos de produtos. Na análise do setor moveleiro, citou-se que as empresas no geral trabalham com mais de um tipo de móvel por função, por exemplo, dormitórios e salas, isso reflete também nas exportações do pólo de São Bento do Sul, em que cada empresa exporta em média 2 grupos de produtos. Seis empresas exportaram somente um tipo de NCM, correspondendo a 40,00%, uma empresa exportou 2 NCMs, correspondendo a 6,67% e oito empresas exportaram 3 NCMs, correspondendo a 53,33%. Há uma representatividade maior entre empresas que exportaram mais de um tipo de NCM, 60%. Àquelas que exportam somente um tipo de NCM reflete o alto grau de especialização destas empresas em um único grupo de produtos, enquanto que para as que vendem mais de um tipo de NCM representa uma diversificação maior de grupos de produtos.

Tabela 24 - Média de NCMs exportados pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Média de NCMs exportados por empresa	1	2	3	4	Mais de 4
Quantidade	6	1	8	0	0
Percentual	40,00%	6,67%	53,33%	0,00%	0,00%
Média geral	2,13				

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

No total as empresas exportaram seis tipos de NCM em 2004. A mais relevante foi a NCM 9403.50.00 – móveis de madeira para quartos de dormir, com 53,85% das respostas e respondendo por 68,04% das exportações totais do grupo estudado. Em segundo está a NCM 9403.60.00 - Outros móveis de madeira com 38,46% das respostas e 24,63% do volume total das exportações. Em relação ao número de resposta, por ordem de relevância estão a NCM 9403.40.00 – móveis de madeira para cozinhas, com 11,54% das respostas a NCM 9403.30.00 – móveis de madeira para escritórios com 7,69% e a NCM 9403.90.10 – partes para móveis, de madeira, também com 7,69% e a NCM 9401.61.00 – assentos estofados com armação de madeira com 3,85% das respostas.

Em relação ao volume total das exportações, esta sequência apresenta variações, respondendo por 7,33% do volume a NCM 9403.90.10, 5,50% a NCM 9403.30.00, 4,11% a NCM 9403.40.00 e 0,37% a NCM 9401.61.00.

Tabela 25 – NCMs exportados pelas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

NCMs exportados em 2004	Descrição	Quantidade	Percentual	Representou %	Volume das Exportações
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos de dormir	14	53,85%	928	68,04%
9403.60.00	Outros móveis de madeira	10	38,46%	336	24,63%
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	3	11,54%	56	4,11%
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	2	7,69%	75	5,50%
9403.90.10	Partes para móveis, de madeira	2	7,69%	100	7,33%
9401.61.00	Assentos estofados, com armação de madeira	1	3,85%	5	0,37%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.4 Incentivos à exportação

Analisaram-se o conhecimento e a utilização que cada empresa tem sobre alguns mecanismos de apoio às exportações. Dentre eles apresentam-se a desoneração de IPI, de ICMS, a restituição de PIS e COFINS, PROEX, ACC, ACE, BNDES Exim, REDEX, EADI e Seguro de crédito à exportação.

Todas as empresas pesquisadas consideram esses incentivos à exportação um ganho competitivo para a empresa, porém alguns destes incentivos são desconhecidos ou não interessam às empresas ou até mesmo as empresas não conseguem utilizá-los.

Os incentivos desconhecidos pelas empresas pesquisadas citados por ordem de relevância foram: REDEX (26,67%). Com 13,33% aparecem: EADI, Seguro de crédito, BNDES Exim, Restituição PIS e COFINS. Com 6,67% aparecem: Desoneração do IPI e Desoneração do ICMS. Somente os incentivos ACC e ACE não foram citados como incentivos desconhecidos.

Os incentivos mais utilizados pelas empresas são: a desoneração do ICMS (80%), restituição do PIS e Cofins (80%), ACC (80%) e ACE (80%), seguidos pela desoneração do IPI (73,33%).

O seguro de crédito à exportação aparece como o principal incentivo que as empresas não têm interesse em utilizar (66,67%), seguido pelo BNDES Exim (60%) e pelo PROEX (46,67%).

Os incentivos que algumas empresas não conseguem utilizar são: EADI, REDEX, BNDES Exim, Desoneração do IPI, Desoneração do ICMS, todos com 13,33% das respostas. Os outros incentivos citados foram: Restituição do PIS e COFINS e PROEX, com 6,67% das respostas cada um. Os incentivos ACC, ACE e Seguro de crédito não foram citados.

Tabela 26 - Conhecimento dos incentivos à exportação pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Incentivos	Não Conhecem		Conhecem							
			Utiliza		Não tem interesse em utilizar		Não consegue utilizar		Não Respondeu	
Desoneração do IPI	1	6,67%	11	73,33%	1	6,67%	2	13,33%	0	0,00%
Desoneração do ICMS	1	6,67%	12	80,00%	0	0,00%	2	13,33%	0	0,00%
Restituição PIS / COFINS	2	13,33%	12	80,00%	0	0,00%	1	6,67%	0	0,00%
Proex	1	6,67%	5	33,33%	7	46,67%	1	6,67%	1	6,67%
ACC	0	0,00%	12	80,00%	3	20,00%	0	0,00%	0	0,00%
ACE	0	0,00%	12	80,00%	3	20,00%	0	0,00%	0	0,00%
BNDES Exim	2	13,33%	1	6,67%	9	60,00%	2	13,33%	1	6,67%
REDEX	4	26,67%	4	26,67%	4	26,67%	2	13,33%	1	6,67%
EADI	2	13,33%	6	40,00%	4	26,67%	2	13,33%	1	6,67%
Seguro de Crédito	2	13,33%	2	13,33%	10	66,67%	0	0,00%	1	6,67%
Outros:	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Tabela 27 – Incentivos à exportação como ganho competitivo para as empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Entrevistados consideram os incentivos à exportação um ganho competitivo	Quantidade	Percentual
Sim	15	100,00%
Não	0	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.5 Importação de insumos

5.2.5.1 Consulta a fornecedores estrangeiros

Para utilização do *drawback* as empresas necessariamente têm que importar insumos que comporão ou compuseram os produtos exportáveis. Para tanto é preciso contatar fornecedores estrangeiros, uma vez que com a possibilidade do benefício fiscal proveniente do *drawback* amplia-se o mercado fornecedor, tanto no mercado interno como no mercado externo. Buscou-se evidenciar se esta consulta a novos fornecedores estrangeiros é sistemática. Evidenciou-se que 40% das empresas consultam sistematicamente fornecedores

estrangeiros enquanto que 60% das empresas não consultam. Este resultado pode refletir que 60% das empresas não vislumbram a possibilidade de novas importações com o benefício do *drawback*, que em termos tributários equivalem ao insumo comprado no mercado interno.

Tabela 28 – Consulta a fornecedores estrangeiros pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Consulta a fornecedores estrangeiros	
Sim	Não
6	9
40,00%	60,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Questionou-se às empresas quais os motivos de não consultar sistematicamente fornecedores estrangeiros. Em linhas gerais as respostas convergem em dois pontos: o fornecimento no mercado interno atende às necessidades das empresas, não havendo a necessidade de importar insumos; para importação é necessário uma compra em quantidades maiores e o prazo de pagamento difere das condições no mercado interno, o que pode gerar um estoque de matéria-prima desnecessário e um desembolso de capital de giro. Percebe-se que algumas empresas consultam os fornecedores estrangeiros quando falta matéria prima no mercado interno, ou quando desenvolvem novas linhas de produtos que demandam outros tipos de insumos.

Tabela 29 – Motivos por não consultar fornecedores estrangeiros pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Respostas	Frequência	%
Fornecedores estabelecidos no mercado interno, atendem aos aspectos: acessibilidade, comodidade, qualidade, preço.	8	57,1%
Consulta só mediante necessidade específica	3	21,4%
Entraves à importação, pelos aspectos: custo, estoque, prazo de pagamento.	3	21,4%
Total	14	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.5.2 Procedência dos insumos importados

Para a utilização do *drawback* é necessário que haja a importação do insumo. Constatou-se que no ano de 2004 todas as empresas consultadas importaram algum tipo de insumo, ou seja, 100% das respostas.

Tabela 30 – Importação de insumos das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Importou algum insumo em 2004	
Sim	Não
15	0
100,00%	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Para estes insumos importados verificou-se a sua procedência. Os insumos provêm de sete países: Estados Unidos, Argentina, China, Itália, Bélgica, Japão e Chile. O insumo cola é proveniente dos Estados Unidos. O insumo, madeiras e derivados são provenientes da Argentina. O insumo tintas é proveniente da Bélgica. O insumo ferragens é da China.

Em primeiro lugar aparece os Estados Unidos, com 60% das respostas, intercalando com a Argentina com 26,67%, China com 6,67% e Itália com 6,67%. Em segundo lugar aparecem China e Argentina com 33,33% das respostas cada, Bélgica e Itália com 16,67% cada. Em terceiro lugar aparecem Japão, Estados Unidos e Chile. O principal país citado é o Estados Unidos, visto que o principal produto importado é a cola, proveniente deste país.

Observou-se também que 60% das empresas importam somente de um país, 20% importam de dois países e 20% importam de três ou mais países. Essa informação pode refletir a baixa diversificação de mercados fornecedores de insumos.

Tabela 31 - Procedência dos insumos importados pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

	Países	Respostas	Percentual	Total
1.	Estados Unidos	9	60,00%	100,00%
	Argentina	4	26,67%	
	China	1	6,67%	
	Itália	1	6,67%	
2.	Bélgica	1	16,67%	100,00%
	Itália	1	16,67%	
	China	2	33,33%	
	Argentina	2	33,33%	
3.	Japão	1	33,33%	100,00%
	Estados Unidos	1	33,33%	
	Chile	1	33,33%	

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Tabela 32 – Número de países fornecedores das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Número de países fornecedores por empresas	
3 empresas importam de três ou mais países	20,00%
3 empresas importam de dois países	20,00%
9 empresas importam somente de um país	60,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.5.3 Tipos de insumos importados

Verificou-se que 53,33% das empresas entrevistadas importaram somente um tipo de insumo, ou seja, uma NCM. Duas empresas importaram 2 tipos de NCM, correspondendo a 13,33%. Duas empresas importaram 3 tipos de NCM, também correspondendo a 13,33%. Três empresas importaram 5 tipos de NCM, correspondendo a 20,00% do universo pesquisado.

Em média as empresas pesquisadas importaram 2 tipos de NCM, mas percebe-se que a maioria só importa 1 tipo. Essa informação pode refletir a baixa diversificação de insumos importados, por motivos anteriormente expostos.

Tabela 33 – Quantidade de NCM importado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Número de NCM	1	2	3	4	5	Mais de 5
Quantidade	8	2	2	0	3	0
Percentual	53,33%	13,33%	13,33%	0,00%	20,00%	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Tabela 34 – Média de NCM importados pelas das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Média de NCM importada por empresa
2,36

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

No total as empresas importaram 15 tipos de NCM em 2004. A mais relevante foi a NCM 3506.91.20 – cola, com 45% das respostas e respondendo por 56,79% das importações

totais do grupo estudado. Em segundo está a NCM 4407.10.00 - Madeira com 10% das respostas e 10,71% do volume total das importações do grupo de empresas pesquisadas.

Em relação ao número de resposta, por ordem de relevância estão a NCM 4408.90.90 – lâminas; NCM 4407.10.00 – Madeira; NCM 8302.42.00 – Corrediças; Tintas e Vernizes; e MDF; cada uma com 10,00% das respostas. As NCMs 9405.40.10 – Lâmpada; 9403.30.00 – NCM 7009.91.00 – espelho; NCM 4811.59.30 – papel; Aglomerado; Compensado; NCM 4421.90.00 - Madeira; NCM 4412.99.00 – Madeira; NCM 7415.39.00 – Ferragens; NCM – 4601.91.00 Rattan; cada uma com 5% das respostas.

Em relação ao volume total das importações, esta sequência apresenta variações, respondendo por 56,79% do volume a NCM 3506.91.20 – cola; 10,71% a NCM 4407.10.00 – madeira; 7,50% a NCM 8302.42.00 – corrediças; 6,79% a NCM 4601.91.00 – rattan e 6,79% o MDF, 2,86% a NCM 4412.99.00 – madeira; 2,14% Tintas e vernizes; 1,43% a NCM 4408.90.90 – lâminas e 1,43% a NCM 7009.91.00 – espelhos; 0,71% respectivamente os seguintes insumos: a NCM 9405.40.10 – espelho; a NCM 4421.90.00 – madeira; aglomerado e compensado; 0,36% cada um dos insumos: a NCM 4811.59.30 – papel e a NCM 7415.39.00 – ferragens.

Constata-se que os dois principais produtos exportados são cola e madeira, provenientes dos Estados Unidos e Argentina.

Tabela 35 – Tipo de NCM importado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

NCMs importadas em 2004					
NCM	Descrição	Quantidade	Percentual	Representou %	Volume das Importações
3506.91.20	Cola	9	45,00%	795	56,79%
4407.10.00	Madeira	2	10,00%	150	10,71%
8302.42.00	Corrediças	2	10,00%	105	7,50%
Não Informado	MDF	2	10,00%	95	6,79%
Não Informado	Tintas /Vernizes	2	10,00%	30	2,14%
4408.90.90	Lâmina	2	10,00%	20	1,43%
4601.91.00	Rattan	1	5,00%	95	6,79%
4412.99.00	Madeira	1	5,00%	40	2,86%
7009.91.00	Espelho	1	5,00%	20	1,43%
9405.40.10	Lâmpada	1	5,00%	10	0,71%
Não Informado	Aglomerado	1	5,00%	10	0,71%
Não Informado	Compensado	1	5,00%	10	0,71%
4421.90.00	Madeira	1	5,00%	10	0,71%
4811.59.30	Papel	1	5,00%	5	0,36%
7415.39.00	Ferragens	1	5,00%	5	0,36%
		20	100,00%	1400	

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.6 Drawback

5.2.6.1 Conhecimento e utilização do *drawback*

Uma das variáveis de pesquisa é o incentivo à exportação denominado *drawback*. Como forma de entendimento dos níveis de conhecimento e interesse das empresas pesquisadas neste incentivo, questionou-se às empresas quais as modalidades conhecidas e utilizadas.

Constatou-se que a modalidade isenção é a menos conhecida pelas empresas estudadas, representando 26,67% das respostas. Na sequência, com 20% das respostas estão o *drawback* restituição e o *drawback* verde e amarelo. Somente o *drawback* suspensão é conhecido por todas as empresas. Tal fato verifica-se pela resposta seguinte, em que 100% das empresas utilizaram o *drawback* suspensão e 13,33% o *drawback* isenção. O *drawback* restituição não foi utilizado por nenhuma das empresas estudadas.

As modalidades restituição, com 53,33% das respostas, isenção com 46,67% e verde-amarelo também com 46,67% das respostas, são modalidades que as empresas não possuem interesse em utilizar.

Das modalidades de *drawback* que as empresas não conseguem utilizar primeiramente está o *drawback* verde e amarelo com 13,33%, em seguida o *drawback* restituição com 6,67%. Tanto o *drawback* isenção quanto o suspensão não receberam nenhuma resposta, o que leva a deduzir que as empresas consigam utilizá-los.

Algumas empresas não responderam ao questionamento, compreendendo no item *drawback* isenção 13,33%, no *drawback* restituição 20% e no *drawback* verde-amarelo 20% das respostas.

Salienta-se que na pesquisa foi incluído o *drawback* verde e amarelo ou *drawback* interno, o qual legalmente não constitui uma modalidade de *drawback*, mas é comumente denominado *drawback* pelas similaridades apresentadas.

Em termos gerais a maioria das empresas não tem interesse em utilizar o *drawback*, exceto na modalidade suspensão. Possivelmente esse resultado é pela distinção da modalidade suspensão das demais modalidades, onde os tributos e taxas são suspensos no ato da importação, enquanto que nas modalidades isenção e restituição os tributos e taxas são pagos antecipadamente.

Tabela 36 – Conhecimento do *drawback* pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

	Não Conhecem		Conhecem							
			Utiliza		Não tem interesse em utilizar		Não consegue utilizar		Não Respondeu	
<i>Drawback</i> Suspensão	0	0,00%	15	100,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<i>Drawback</i> Isenção	4	26,67%	2	13,33%	7	46,67%	0	0,00%	2	13,33%
<i>Drawback</i> Restituição	3	20,00%	0	0,00%	8	53,33%	1	6,67%	3	20,00%
<i>Drawback</i> Verde-Amarelo ou Interno	3	20,00%	0	0,00%	7	46,67%	2	13,33%	3	20,00%
		66,67%		113,33%		146,67%		20,00%		53,33%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.6.2 Utilização das modalidades de *drawback*

Para os insumos importados em 2004 todas as empresas pesquisadas utilizaram o *drawback*. Destas empresas 14 utilizaram a modalidade suspensão e 1 a modalidade isenção, correspondendo a 93,33% e 6,67% respectivamente.

Afirma-se que a maioria das empresas pesquisadas beneficiou-se do *drawback* na modalidade suspensão, aplicando-o para todos os insumos importados no ano de 2004.

Tabela 37 – Utilização do *drawback* na importação das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Utilização do <i>drawback</i> , para os insumos importados em 2004	Quantidade	Percentual
Utilizou	15	100,00%
Utilizará	0	0,00%
Não utilizou nem utilizará	0	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Tabela 38 – Modalidades de *drawback* utilizadas pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Tipo de <i>Drawback</i> utilizado ou a utilizar	Quantidade	Percentual
<i>Drawback</i> Suspensão	14	93,33%
<i>Drawback</i> Isenção	1	6,67%
<i>Drawback</i> Restituição	0	0,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.6.3 Ganhos competitivos do *drawback*

Todas as empresas entrevistadas consideram o *drawback* um ganho competitivo para a empresa. Questionaram-se então quais os ganhos competitivos provenientes do *drawback*; os ganhos citados pelas empresas estão expostos na tabela 39.

Cabe ressaltar os itens redução de custos, isenção ou suspensão de impostos na importação. Alguns impostos são pagos na compra de insumos no mercado interno como o ICMS, e então se transformam em crédito fiscal. Algumas empresas têm apresentado dificuldade em reaver estes créditos fiscais, e como no *drawback* suspensão as empresas suspendem os impostos, inclusive o ICMS, torna-se mais vantajoso importar os insumos, pois não há o recolhimento do imposto. Mesmo para as empresas que conseguem reaver os créditos fiscais, dependendo do tempo em que estes impostos – créditos fiscais são utilizados, a empresa tem uma perda financeira e econômica. Os créditos fiscais são impostos já recolhidos que representaram um desembolso da empresa e, mesmo que mínima, existe uma perda financeira, pois este valor poderia estar rendendo de outras formas, e não há nenhum cálculo de correção monetária para os créditos fiscais. Perda econômica, pois este valor desembolsado antecipadamente pode representar parte do capital de giro da empresa, e poderia ser empregado na força produtiva da empresa gerando um ganho econômico, o que não ocorre, pois é um dinheiro apenas em conta gráfica.

Tabela 39 – *Drawback* como ganho competitivo para as empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Entrevistados consideram os incentivos à exportação um ganho competitivo	Quantidade	Percentual
Sim	14	100,00%
Não	0	0,00%
	14	100,00%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Tabela 40 – Ganhos competitivos provenientes do *drawback* na percepção dos respondentes das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Respostas	Frequência	%
Redução de custos	7	28,0%
Ganho financeiro	1	4,0%
Suspensão e isenção de impostos	7	28,0%
Reflexo no preço de exportação	4	16,0%
Não informado	2	8,0%
Acesso a novos fornecedores	1	4,0%
Melhoria da qualidade	3	12,0%
Total	25	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.7 Preço de exportação

5.2.7.1 Abordagem do preço de exportação

As empresas foram questionadas sobre a forma que estabelecem o preço de exportação. Estas perguntas objetivaram identificar qual abordagem a empresa adota, se a abordagem do custo ou a abordagem do mercado, ou seja, se determina o preço a partir dos custos ou se a partir do preço praticado no mercado.

Identificou-se que 66,67% das empresas adotam a abordagem do custo, ou seja, estabelecem o preço de exportação a partir dos custos e despesas mais a margem de lucro pretendida. Na literatura estudada, os autores citam dentro da abordagem de custos, três formas de estabelecimento do preço de exportação:

a) Através do preço de venda no mercado interno, as empresas deduzem os custos e despesas inerentes ao mercado interno e então somam os custos e despesas provenientes da exportação. Este método não foi observado nas empresas estudadas, provavelmente por serem empresas essencialmente exportadoras, tendo no mercado externo seu principal foco, sendo assim a referência destas empresas o mercado externo e não o mercado interno. Outro ponto a destacar é que os produtos vendidos no exterior são diferentes dos produtos vendidos no mercado interno, por isso este método não é adotado pelas empresas estudadas.

b) Através do preço de venda no mercado interno convertido pela moeda negociada no exterior. Esta prática não foi observada nas empresas entrevistadas. Salienta-se que esta é uma prática totalmente inadequada para o cálculo do preço de exportação, já que a venda para o mercado interno tem particularidades que a diferem do mercado externo, e estas

especificidades são despesas e custos distintos, não podendo apenas fazer uma simples conversão de valor.

c) A partir das despesas e custos desde a produção até a entrega do produto, ou seja, os custos e despesas envolvidos em todo o processo para exportar o produto, mais o lucro pretendido. Majoritariamente (66,67%) as empresas citaram este método como utilizados pela empresa para elaboração ou determinação do preço de exportação.

Tabela 41 – Abordagens utilizadas para o estabelecimento do preço de exportação pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Abordagem do preço de exportação	Quantidade	Percentual
Custos	10	66,67%
Formado a partir do preço de venda no mercado interno	0	0,00%
Formado a partir do preço de venda no mercado interno convertido pela moeda de venda	0	0,00%
Formado a partir dos custos e despesas de exportação	10	66,67%
Mercado	5	33,33%
Estabelecido pelo importador	5	33,33%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.7.2 Aplicação dos créditos fiscais no preço de exportação

Na compra de insumos no mercado interno as empresas pagam os impostos e estes são revertidos em créditos fiscais, caso a mercadoria seja exportada. Com o intuito de verificar se as empresas consideram estes créditos fiscais no preço do produto exportado, elaborou-se a questão se as empresas incluem ou não o valor dos impostos pagos e convertidos em crédito fiscal no preço de exportação. Como resultado 35,71% das empresas inclui o valor dos impostos pagos e convertidos em crédito fiscal como custo da mercadoria, ou seja, compõe o preço de exportação; 64,29% das empresas não consideram os impostos pagos no preço de exportação, ou seja, os créditos fiscais são retirados do cálculo de exportação. Pela problemática exposta anteriormente sobre a dificuldade em utilizar os créditos fiscais, os benefícios fiscais que as empresas exportadoras possuem acabam não sendo repassados para o preço de exportação, que poderia ser inferior ao já praticado.

Tabela 42 – Aplicação do crédito fiscal no cálculo do custo do produto exportado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Considera ou não os impostos no cálculo do custo do produto exportado	Quantidade	Percentual
Sim	5	35,71%
Não	9	64,29%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

5.2.7.3 Aplicação dos benefícios fiscais do *drawback* no preço de exportação

Na compra de insumos no mercado externo as empresas podem utilizar o benefício do *drawback* nas modalidades isenção, suspensão ou restituição. Sabe-se que as empresas estudadas utilizam-se basicamente do *drawback* suspensão, e que na compra dos insumos suspendem os impostos na importação, porém também se identificou empresas que utilizam o *drawback* isenção, o qual compreende a isenção dos impostos na importação seguinte dos insumos; sendo que na primeira importação dos insumos a empresa recolheu integralmente os impostos. De acordo com o exposto, buscou-se verificar se as empresas consideram os impostos a recolher ou já recolhidos por ocasião da importação no cálculo do custo do insumo, que irá compor o preço de exportação. Identificou-se que 85,71% das empresas não incluem os impostos recolhidos ou a recolher no cálculo do custo do produto exportável; somente 14,29% das empresas incluem estes impostos no cálculo.

Tabela 43 – Aplicação dos impostos no cálculo do custo do produto exportado pelas empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul – SC – Brasil, 2004

Considera ou não os impostos dos insumos importados no cálculo do custo do produto exportado	Quantidade	Percentual
Sim	2	14,29%
Não	12	85,71%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2005

Comparando-se os benefícios fiscais que as empresas têm na compra de insumos no mercado interno, ou seja, os créditos fiscais, com a compra de insumos no mercado externo, beneficiando-se da suspensão dos tributos e taxas, relativamente observa-se uma maior incidência de empresas que repassam os custos dos tributos pagos no mercado interno para o

preço de exportação do que quando utilizam o *drawback*. Ou seja, o custo do tributo não é repassado ao preço de exportação.

6 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

No presente capítulo, apresenta-se as conclusões da pesquisa realizada nas empresas moveleiras de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre, solicitantes do *drawback* no ano 2004, buscando-se responder ao problema de pesquisa: Qual foi a influência do *drawback* no preço de exportação? - bem como recomendações para trabalhos futuros .

6.1 CONCLUSÕES

O pólo de São Bento do Sul, compreendendo os municípios de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre totalizam 95 empresas exportadoras de móveis, dessas 24 empresas de móveis solicitaram *drawback* no ano 2004. Dentre essas empresas, 15 foram pesquisadas. Foi identificado o perfil deste grupo, referente aos aspectos: número de funcionários e porte, tempo de atuação no comércio exterior, áreas das empresas que determinam o preço de exportação e os custos de importação, principais produtos exportados e a média de produtos exportados.

Identificou-se que majoritariamente as empresas solicitantes do *drawback* são de médio porte, seguida por empresas de pequeno porte - neste item o critério adotado foi o de número de empregados, concentrando entre 101 e 499 funcionários. Uma das características do setor moveleiro nacional é a concentração de micro e pequenas empresas, porém ao se tratar de comércio exterior as empresas concentram-se em médias e grandes. São poucas as empresas de grande porte no setor moveleiro, espalhadas em todo o país, por isso constata-se a predominância de empresas de médio porte, seguindo uma característica nacional. As empresas situadas no pólo moveleiro de São Bento do Sul são tradicionalmente exportadoras e o impulso a esta atividade ocorreu a partir da década de 80, decorrente de crises no mercado interno. Desde então São Bento do Sul permanece como líder das exportações brasileiras de móveis. Esta informação coincide com o tempo de atuação das empresas pesquisadas na atividade de exportação, correspondendo a 80% das empresas com mais de 11 anos de experiência em exportação e de constituição.

O destino das vendas é praticamente o mercado externo, essa é a referência destas empresas, o que impacta na formação do preço de exportação, abordado e exemplificado na literatura estudada como partindo do preço de venda no mercado interno, porém o que se

observou foi que as empresas partem dos custos direcionados ao mercado externo, exatamente por ser esta a referência de mercado. Mesmo algumas empresas atuando com vendas no mercado interno, 46,67% do universo pesquisado, as vendas são percentualmente menores do que as destinadas ao mercado externo.

Destaca-se que essas empresas são tradicionalmente exportadoras, visto que a exportação é uma atividade constante, ressaltada pelo dado de que todas as empresas exportaram móveis entre os anos de 2002 e 2004.

No ano de 2004 os principais produtos exportados pelo pólo foram dormitórios e outros móveis de madeira. Em média as empresas exportaram 2 grupos de produtos, segundo a classificação de NCM, o que demonstra uma diversificação nos tipos de produtos exportados. No total o pólo exportou seis grupos de produtos, todos de madeira: dormitórios, outros móveis, cozinhas, escritórios, partes para móveis e assentos estofados.

Em relação ao preço de exportação este é determinado por distintas áreas internas das empresas, englobando área comercial, de custos, de exportação, de desenvolvimento de produtos e diretoria; percebe-se a diversificação das áreas no estabelecimento destes preços. Porém na maioria das empresas o preço de exportação é determinado pelo setor de custos, o que pode esclarecer a abordagem voltada aos custos. Outro ponto interessante é que o estabelecimento do preço de exportação está vinculado a mais de uma área, por 26,67%, o que pode demonstrar uma interconexão entre setores.

Para o preço de exportação a maioria das empresas, 66,67%, adota a abordagem dos custos, ou seja, são orientadas aos custos, partindo-se destes para a determinação do preço. Somente 33,33% das empresas orientam-se ao mercado, ou seja, o preço é estabelecido pelo importador. Paralelo a isto se observou que 47,83% das exportações são vendas diretas ao importador, 39,13% são exportações indiretas, via interveniente comercial e 13,04% via *trading company*. Sendo que 46,67% das empresas utilizam mais de um canal de vendas.

Em relação aos custos de importação estes são determinados, predominantemente pelo setor de compras, possivelmente pela própria característica do setor, compras, englobando importação. As importações são atividades esporádicas, visto que as empresas em sua maioria não consultam fornecedores estrangeiros sistematicamente; estes eventos só ocorrem quando existe a falta de matéria-prima no mercado interno ou oportunidades pontuais, como benefícios de preço, prazo e qualidade, além de desenvolvimento de novas linhas de produtos que demandem um novo tipo de matéria-prima. Percebe-se que o mercado fornecedor interno atende às necessidades deste pólo moveleiro, nos aspectos qualidade, prazo, preço, relacionamento. Além disso, para importar existem entraves e dificuldades na negociação, no

que concerne a estes aspectos, mais a quantidade mínima necessária para viabilizar a operação. Cabe destacar aqui que estudos apontam para uma falta de madeira em alguns anos, e a importação aparece como uma alternativa plausível.

Dentre os insumos importados pelas empresas, beneficiados pelo *drawback*, os mais relevantes são as colas, a madeira, o MDF, as tintas e vernizes, e ferragens. Estes insumos são provenientes de sete países: Estados Unidos, Argentina, China, Itália, Bélgica, Chile e Japão. A maioria das empresas importou somente de um país e um único insumo, o que reforça a afirmativa de que as importações são eventos pontuais; as empresas não vislumbram o fornecimento externo como um mercado fornecedor parceiro. Mesmo assim, as empresas consideram os incentivos à exportação, em especial o *drawback*, mecanismos de apoio que geram ganhos competitivos.

Os incentivos à exportação pesquisados foram divididos em grupos, considerando-se os incentivos fiscais, os incentivos financeiros e recintos e áreas alfandegadas. Dentre os incentivos mais utilizados pelas empresas estão desoneração do ICMS, restituição do PIS e COFINS, ACC e ACE, e desoneração do IPI. Percebe-se uma maior concentração nos incentivos fiscais do que nos incentivos financeiros. Os incentivos desconhecidos citados pelas empresas foram REDEX, EADI, seguro de crédito à exportação, BNDES Exim e Restituição do PIS e COFINS. Este desconhecimento representa a falta de conhecimento por mecanismos de apoio às exportações que objetivam aumentar o potencial competitivo das empresas e seus produtos. Inclusive as empresas não têm interesse em utilizar alguns incentivos, sendo os principais citados, o seguro de crédito à exportação, o BNDES Exim e o PROEX. Ressalta-se que tanto o BNDES Exim e o PROEX são incentivos financeiros, ou seja, financiamentos à produção e à comercialização dos produtos exportáveis, possibilitando aos exportadores melhores prazos e condições de pagamento, com taxas compatíveis ao mercado internacional, e antecipando o recebimento das exportações. A falta de interesse pode ser um prisma da falta de conhecimento

Analisando-se somente o *drawback*, a totalidade das empresas utiliza o *drawback* suspensão, e a maior incidência de respostas apontam o desinteresse nas modalidades de *drawback* restituição, isenção e verde-amarelo. Algumas empresas desconhecem as modalidades isenção, restituição e verde-amarelo. Em relação ao *drawback* verde-amarelo, que é a desoneração de IPI, é comumente denominado *drawback* verde-amarelo ou *drawback* interno, porém legalmente não é uma modalidade, e por isso pode ser que as empresas o desconheçam por estes nomes.

Para os insumos importados em 2004 as empresas utilizaram a modalidade suspensão, por isso o resultado apontado anteriormente, que a totalidade das empresas utiliza o *drawback* suspensão. Esta modalidade consiste na suspensão do II, do IPI, do ICMS e do ARFMM, em caso de frete marítimo, o que para algumas empresas é interessante, pois deixam de recolher estes tributos na compra de insumos, evitando a descapitalização da empresa, enquanto que se comprassem estes insumos no mercado interno, pagariam os tributos embutidos no preço de compra, e registrariam como crédito fiscal, desta forma mais oneroso, e também descapitalizando a empresa que paga pelos impostos e depois tem dificuldades em reaver estes créditos. As empresas consideram o *drawback* um ganho competitivo, no que concerne à redução de custos provenientes do benefício fiscal e como um ganho financeiro. Além disso, duas empresas citaram o *drawback* como uma expansão do mercado fornecedor, uma vez que amplia as possibilidades de compra e de oferta de insumos, podendo-se importar insumos com vantagens comparativas.

Percebe-se que na formação do preço de exportação os créditos fiscais provenientes de tributos recolhidos na compra de insumos no mercado interno são mantidos como custo dos insumos por 35,71% das empresas, ou seja, as empresas repassam ao produto o custo dos tributos pagos, o qual poderia ser empregado para reduzir o preço e aumentar o ganho de escala. Por outro lado, os tributos suspensos ou isentos na compra dos insumos importados não são repassados ao custo do produto, o que demonstra que os benefícios provenientes do *drawback* são repassados ao produto reduzindo o preço do produto exportado. Caberia às empresas utilizar o *drawback* de uma forma mais estratégica, ativa, aproveitando-se deste benefício, para pesquisar e desenvolver fornecedores externos, ampliando-se assim as alternativas de fornecimento de insumos, a condições mais atrativas. Mas, observa-se que as empresas têm uma necessidade específica em importar insumos os importam e então utilizam o *drawback* como um benefício disponível, de uma forma passiva, e não de uma forma estratégica.

Conclui-se que o *drawback* influencia o preço de exportação, uma vez que as empresas deixam de incluir os custos dos tributos suspensos no preço, ou seja, desoneram o preço de exportação. Em contrapartida, quando adquirem insumos no mercado interno e beneficiam-se do crédito fiscal, o percentual de empresas que deixa de retirar estes benefícios futuros do preço de exportação aumenta, ou seja, quando o insumo é importado e as empresas utilizam o *drawback*, o custo do tributo não é repassado ao preço de exportação, porém quando o insumo é comprado no mercado interno, o custo do tributo é repassado ao preço de

exportação, possivelmente por ter sido pago anteriormente e pela forma de retorno, via recuperação de crédito fiscal.

Por outro lado destaca-se a concentração de empresas no ramo moveleiro solicitantes do *drawback* no pólo de São Bento do Sul. O percentual de utilização por empresas exportadoras é de 25%, ou seja, 25% das empresas exportadoras de móveis do pólo de São Bento do Sul utilizam o *drawback*. Esse resultado está acima da média de Santa Catarina, que é de 18%, o que revela a importância do incentivo do *drawback* para este pólo.

6.2 RECOMENDAÇÕES

Tendo em vista a importância do pólo moveleiro de São Bento do Sul no contexto regional, estadual e nacional, como referência de êxito exportador; os incentivos à exportação como mecanismos de estímulo à atividade exportadora, objetivando uma melhoria da competitividade nacional, sugere-se estudos complementares referentes ao tema incentivos à exportação para o setor moveleiro.

Obteve-se no presente estudo uma visão panorâmica da influência do *drawback* no preço de exportação através de uma abordagem predominantemente quantitativa e um estudo multicase, desta forma por critérios de acessibilidade e disponibilidade alguns pontos foram abordados superficialmente, sugere-se que sejam realizados estudos sob o mesmo enfoque, com uma maior profundidade, adotando-se um único estudo de caso ou desmembrando-se os mecanismos de apoio à exportação em subtemas como incentivos financeiros, regimes aduaneiros especiais, recintos alfandegados, entre outros. Sugere-se também que sejam realizados estudos econométricos de correlações entre incentivos e preço de exportação.

Através do presente estudo pode-se perceber algumas deficiências em relação aos mecanismos de apoio à exportação, como a falta de conhecimento por parte das empresas de alguns destes mecanismos, ou a falta de interesse em utilizá-los, o que pode ser consequência da falta de informação. Desta forma, sugere-se que estes mecanismos que visam aumentar a competitividade das empresas e dos produtos brasileiros sejam amplamente divulgados e orientados pelos respectivos responsáveis.

Outro ponto é que haja uma maior articulação entre governo estadual e federal para que as legislações adotem os mesmos critérios de tratamento fiscal tanto no âmbito federal como no estadual. Deve-se buscar também uma melhor interlocução entre os diversos agentes, públicos e privados, para que percebam o que está contribuindo efetivamente para a

redução do custo Brasil. Neste ponto é necessário agilizar o processo de recuperação do crédito fiscal, para que este seja um benefício efetivo.

Sob a perspectiva do *drawback* e da desoneração tributária na compra de insumos, deve-se acelerar o processo de desburocratização do comércio exterior brasileiro, no caso do *drawback*, disponibilizando as modalidades isenção e restituição via siscomex eletrônico. Para que isto ocorra também é necessário centralizar a administração e controle das modalidades do *drawback* em um único órgão gestor.

Sugere-se reavaliar o *drawback* restituição, de forma a torná-lo atrativo ao uso das empresas, e buscando igualar os benefícios fiscais para as três modalidades de *drawback*.

A influência do *drawback* no preço de exportação, é um tema que precisa ser continuamente estudado, com a finalidade de analisar sua evolução e contribuição efetiva como incentivo às exportações, ao longo do tempo.

REFERÊNCIAS

ABIMÓVEL- **Associação Brasileira da Indústria do Mobiliário**. Panorama do Setor Moveleiro no Brasil. São Paulo: ABIMÓVEL, 2005.

ASSEF, Roberto. **Manual de gerência de preços**: do valor percebido pelo consumidor aos lucros da empresa. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

BABBIE, Earl. **Métodos de pesquisas de survey**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 1999.

BB – **Banco do Brasil**. *Drawback*. Brasília: Universidade Corporativa Banco do Brasil., 2004.

BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. 6. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

_____. **Noções básicas de importação**. 8. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

BNDES. Disponível em <[http:// www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 30 jul. 2004.

BRASIL. **Constituição Federal**: promulgada em 5-10-1998. 2.ed. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 1992.

BRASIL. Lei nº 8.402, de 8 de janeiro de 1992. Disponível em: www.planalto.gov.br Acesso em: 13 jan. 2006 a.

BRASIL. Lei nº. 9.004 - de 16 de março de 1995 - DOU de 17/03/95. Disponível em: <<http://www81.dataprev.gov.br/sislex/paginas/42/1995/9004.htm>>. Acesso em: 14 jan. 2006 b.

BRASIL. Decreto nº. 1.355, de 30 de dezembro de 1994. Disponível em: <www.planalto.gov.br> Acesso em: 12 jan. 2006 c.

BRASIL. Lei complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp87.htm> Acesso em: 12 jan. 2006 d.

BRASIL. Decreto-lei nº. 1.248, de 29 de novembro de 1972. Disponível em: <<https://www.planalto.gov.br/>> Acesso em: 16 jan 2006 e.

BRUYNE, P.; HERMAN, J.; SCHORETHEETE, M. **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais: os pólos da prática metodológica**. Rio de Janeiro: F. Alves, 1977.

BUSTAMANTE, Paula Margarida Andrea Cares. **Arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais – o caso do pólo moveleiro de Ubá - MG**. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-graduação em Economia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2004.

CARLUCI, José Lence. **Uma introdução ao direito aduaneiro**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

CASTRO, C. M. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1978.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação, aspectos práticos e operacionais**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica: para uso dos estudantes universitários**. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

COELHO, M R F; BERGER, R. Competitividade das exportações brasileiras de móveis no mercado internacional: uma análise segundo a visão desempenho. **Revista da FAE**, Curitiba, v.7, p. 51-65, jan./jun. 2004.

COGAN, Samuel. **Custos e preços: formação e análise**. São Paulo: Pioneira, 1999.

CONTADOR, Cláudio. **Gerência de exportação no Brasil: a política brasileira de comércio exterior, um balanço dos erros e acertos da última década**. São Paulo: Atlas, 1987.

CPIMM - Fórum de Competitividade da Cadeia Produtiva da Indústria de Madeira e Móveis. In: _____. **Metas governamentais**. Brasília, 2004. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sdp/proAcao/relResultados/madMoveis050504.pdf>>. Acesso em: 15 jul. 2004.

CRC – SP - **Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo**. Curso sobre contabilidade de custos. São Paulo: Atlas, 1992.

DELLA JUSTINA Máximo. **Restrições e estratégias na determinação do preço no mercado moveleiro de São Bento do Sul (SC)**. 2004. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004.

DENK, Adelino. **Dinâmica competitiva do cluster moveleiro da região de São Bento do Sul – SC**. 2000. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-graduação em Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000.

DINIZ, Pedro. **Lei Kandir** - cinco anos de acertos e impasses. Jornal do Comércio RJ, Rio de Janeiro, 15 nov. 2001. Disponível em: < <http://web.cip.com.br/pdiniz/artigo5.htm>>. Acesso em: 03 fev. 2006.

DOELLINGER, Carlos Von; et al **Transformação da estrutura das exportações brasileiras: 1964/70**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973.

FARINA, Elizabeth M.M.Q. (Coord.) - **Fórum de competitividade da cadeia produtiva da indústria de madeira e móveis (CPIMM)**, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: Relatório. Fundação Instituto de Administração – USP. São Paulo: USP, 2001.

FIESC - **Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina**. Relação das empresas exportadoras de Santa Catarina. Florianópolis: FIESC, 2005.

_____. **Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina**. Diagnóstico do setor exportador catarinense. Florianópolis: FIESC, 2004.

_____. **Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina**. Santa Catarina em Dados. Florianópolis: FIESC, 2004.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 6. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

_____. **Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 7. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

GERTNER, Rosane K.; DA ROCHA, Ângela; CHRISTENSEN, Carl. **Gerência de exportação no Brasil**: sucesso e fracasso em exportação. Rio de Janeiro: UFRJ, 1987.

GOLFETTE, Maurício. **Guia prático de exportação**. São Paulo: Érica, 1994.

GORINI, Ana Paula. **Panorama do setor moveleiro no Brasil, com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeira industrial de produtos da madeira**. Rio de Janeiro: BNDES, 1998.

GUIDOLIN, Benedito. **Economia e comércio internacional ao alcance de todos**. 1. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1991.

HERNANDEZ, José Perez Jr. **Gestão estratégica de custos**. São Paulo: Atlas, 1999.

KEEGAN, Warren J. **Global marketing management**. 5. ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1995.

LABATUT, Ênio Neves. **Política de comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1994.

LEONELLO, João Carlos. CARIO, Silvio Antonio Ferraz. Análise das condições competitivas do *cluster* industrial de móveis de Arapongas – PR. **Economia em Revista**, Maringá, v. 11, n. 1 junho/2003, p. 69-94, 2003. Departamento de Economia da UEM - Universidade Estadual de Maringá - Maringá (PR).

LOPEZ, José Manoel Cortiñas. **Os custos logísticos do comércio exterior brasileiro**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

MARIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARQUES, Alexandre de Moura. **Comércio exterior: aspectos legais relativos às operações de comércio exterior e internacional**. Porto Alegre: Editora Síntese, 1999.

MATTAR, Fauza Najib. **Pesquisa de marketing**: edição compacta. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MDIC - Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio exterior. Operações de comércio exterior: regimes aduaneiros e tributos. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/regAduTributos/regAduTributos.php>>. Acesso em: 13 set. 2005 a.

_____. Portaria SECEX nº. 14/04. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/impProcedimentos/impProcedimentos.php>>. Acesso em: 24 ago. 2005 b.

_____. A SECEX: competências. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/competencia.php>>. Acesso em: 19 ago. 2005 c.

MF - Ministério da Fazenda. Portaria MF nº. 275, de 15 de agosto de 2005 D.O. U. 15.08.2005. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Portarias/2005/MinisteriodaFazenda/portmf275.htm>>. Acesso em: 13 jan. 2006 a.

_____. Lei nº. 10.833, de 29 de dezembro de 2003. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Leis/2003/lei10833.htm>> Acesso em: 13 jan. 2006 b.

_____. Lei nº. 9.363, de 16 de dezembro de 1996. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Leis/Ant2001/lei936396.htm>> Acesso em: 16 jan. 2006 c.

_____. Lei nº. 10.637 de 30 de dezembro de 2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Leis/2002/lei10637.htm>> Acesso em: 16 jan. 2006 d.

_____. Lei nº. 10.684, de 30 de maio de 2003. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Leis/2003/lei10684.htm>> Acesso em: 14 jan. 2006 e.

_____. Decreto nº. 4.543, de 26 de dezembro de 2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos/2002/dec4543.htm>> Acesso em: 16 jan. 2006 f.

MINAYO, M. C. de S. et al. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 7. ed. Petrópolis: Vozes, 1994.

MINERVINI, Nicola. **Exportar: competitividade e internacionalização**. São Paulo: Makron Books, 1997.

MOREIRA, Sérvulo Vicente; SANTOS, Adelaide Figueiredo dos. **Políticas públicas de exportação: o caso do PROEX**. Brasília: IPEA, 2001.

MOTTA, Jorge. Decisões de preço em clima de incerteza: uma contribuição da análise Bayesiana. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 37, n. 2, p. 31-46, 1997.

MOVERGS – Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul. Faturamento e exportações. Disponível em: <<http://www.movergs.com.br/>>. Acesso em: 09 jan. 2006.

NAIME, Antoninho M.; DAEMON, Dalton; WILLIAMS, Ari Q.. **Comércio internacional: transportes, armazenagem, seguros e preços**. Porto Alegre: Globo, 1979.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio**. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

RESENDE, Leone Soares de; GARCIA, Luiz Martins. **Incentivos à exportação: aplicações práticas, implicações contábeis, leasing, serviços, financiamento**. São Paulo: Atlas, 1978.

RESENDE, Leone Soares de. **Exportação e “drawback”**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1986.

_____. **Exportação: organização e contabilidade**. São Paulo: Aduaneiras, 1988.

RICHARDSON, R.J. et al. **Pesquisa social: método e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1985.

ROGERS Pablo; FERREIRA Chynthia S.; PINHEIRO, Margareth B. S.; RIBEIRO, Karem C. de S. Utilização dos incentivos fiscais e financeiros para exportação como estratégia de competitividade. In: **XI Congresso Brasileiro de Custos**, 27 a 30 de julho, 2004, Porto Seguro, Bahia, ABC Associação Brasileira de Custos, 2004.

SANTOS, Joel J. **Formação do Preço e do Lucro:** custos marginais para formação de preços referenciais. São Paulo: Atlas, 1995.

_____. **Análise de custos:** Remodelando com ênfase para custo marginal, relatórios e estudos de caso. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, R. M.; PAMPLONA, T.; FERREIRA, M. J. B. **Design na Indústria Brasileira de Móveis.** Campinas: SEBRAE/FINEP/ABIMÓVEL/FECAMP/ UNICAMP/ NEIT, 1999.

SARDINHA, José Carlos. **Formação de preço:** a arte do negócio. São Paulo: Makron Books, 1995.

SEBRAE - Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. Disponível em <<http://www.sebrae.br>>. Acesso em: 30 jul. 2004.

SECEX – **Secretaria de Comércio Exterior.** Relação das empresas solicitantes do *drawback*. Brasília: SECEX, 2005.

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior. Sistema Aliceweb. Disponível em: <http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br/>. Acesso em: 05 de jan. 2006.

SINDMÓVEIS – **Sindicato das Indústrias de Móveis do Rio Grande do Sul.** Dados do setor. Disponível em: <<http://www.sindmoveis.com.br/port/default.asp?page=dados.asp>>. Acesso em: 09 jan. 2006.

SOSA, Roosevelt Baldomir. **Comentários à lei aduaneira:** decreto nº. 91.030/85. São Paulo: Aduaneiras, 1995.

SOUZA, Carlos. Comércio mundial de móveis deve crescer 6% em 2005. Revista Móvil, Bento Gonçalves, mar. 2005. Disponível em: <<http://emobile.com.br/materias.asp?pidInformacao=5430&pidEdicao=171>>. Acesso em: 27 out. 2005.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

UNICAMP-IE-NEIT. Universidade Estadual de Campinas - Instituto de Economia - Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia - Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior (MDIC) - Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) - Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio.** Campinas: 2002.

UNAFISCO. **Recinto especial para despacho aduaneiro de exportação:** fragilidade no controle aduaneiro insegurança funcional. Rio de Janeiro: 2004.

USP - Universidade de São Paulo. Fundação Instituto de Administração. **Diagnóstico da CPIMM.** São Paulo: 2001.

ANEXOS

ANEXO 1- RELAÇÃO DE EXPORTADORES DE SC DE MÓVEIS DE MADEIRA EM 2004

Relação De Exportadores Catarinenses De Móveis De Madeira - 2004			
	Descrição da Empresa ou Pessoa	Município	NCM
1	A.W.A.S. Indústria Comercio Importação Exportação Ltda.	São Bento Do Sul	94035000
	A.W.A.S. Indústria Comercio Importação Exportação Ltda.	São Bento Do Sul	94036000
2	Alevi Indústria De Moveis E Decorações Ltda. Me	São Bento Do Sul	94035000
	Alevi Indústria De Moveis E Decorações Ltda. Me	São Bento Do Sul	94036000
3	Alianza Importadora E Exportadora Ltda.	Itajaí	94039010
4	Angheben Comercio Exterior Ltda.	São Lourenço D'oeste	94016100
	Angheben Comercio Exterior Ltda.	São Lourenço D'oeste	94034000
	Angheben Comercio Exterior Ltda	São Lourenço D'oeste	94035000
	Angheben Comercio Exterior Ltda	São Lourenço D'oeste	94036000
5	Aramar Indústria E Comercio Ltda.	Criciúma	94036000
6	Arliz Indústria E Com De Artefatos De Madeira Ltda. Me	Timbó	94036000
7	Arte Real Moveis Ltda. Me	Rio Negrinho	94035000
	Arte Real Moveis Ltda. Me	Rio Negrinho	94036000
8	Artefama Comercial Exportadora S/A	São Bento Do Sul	94034000
	Artefama Comercial Exportadora S/A	São Bento Do Sul	94035000
	Artefama Comercial Exportadora S/A	São Bento Do Sul	94036000
9	Artes Industriais De Madeira Ltda.	São Bento Do Sul	94033000
	Artes Industriais De Madeira Ltda.	São Bento Do Sul	94035000
	Artes Industriais De Madeira Ltda.	São Bento Do Sul	94036000
10	Athletic Ind. De Equipamentos De Fisioterapia Ltda.	Joinville	94019090
11	Baumoveis Fabrica De Moveis Ltda. Me	Rio Negrinho	94035000
	Baumoveis Fabrica De Moveis Ltda. Me	Rio Negrinho	94036000
11	Bell'arte Indústria De Estofados Ltda. Me	Jaraguá Do Sul	94016100
12	Bh Indústria De Moveis Ltda. - Me	São Bento Do Sul	94036000
13	Brasmoveis Industrial De Moveis Ltda.	São Bento Do Sul	94035000
14	Brazimoveis Ltda.	Santa Cecília	94036000
	Brazimoveis Ltda.	Santa Cecília	94039010
15	Braztimber Indústria E Comercio De Madeiras Ltda.	Lages	94039010
16	Buddemeyer S/A	São Bento Do Sul	94036000
17	Building Products Brasil Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
18	Busscar Onibus S.A.	Joinville	94019090
19	Bvs Moveis Ltda Me	Sao Bento Do Sul	94035000
	Bvs Moveis Ltda Me	Sao Bento Do Sul	94036000
20	C.C.C. Importacao E Exportacao Ltda.	Criciúma	94016100
21	Cale Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
22	Camalar Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Camalar Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
23	Celulose Irani Sociedade Anonima	Rio Negrinho	94034000
	Celulose Irani Sociedade Anonima	Rio Negrinho	94033000
	Celulose Irani Sociedade Anonima	Rio Negrinho	94035000
	Celulose Irani Sociedade Anonima	Rio Negrinho	94016900
	Celulose Irani Sociedade Anonima	Rio Negrinho	94036000
	Celulose Irani Sociedade Anonima	Rio Negrinho	94039010
24	Ceramarte Limitada	Rio Negrinho	94039010
25	Ceramicas Do Brasil Ltda	Criciúma	94036000
26	Ciama Export Industrial E Exportadora Ltda	Aguas Mornas	94036000
27	Cisframa Com E Ind De Madeiras Sao Francisco Ltda	Canoinhas	94039010
28	Colo Ind E Com De Artefatos De Madeira Ltda	Mafra	94039010
29	Columbia Comercial Exportadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000

	Columbia Comercial Exportadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
30	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	Sao Bento Do Sul	94016100
	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
31	Cooperativa Mafrense De Producao Industrial – Coopermaf	Mafra	94033000
	Cooperativa Mafrense De Producao Industrial – Coopermaf	Mafra	94036000
32	Cotex Industria E Comercio De Maquinas Ltda	Blumenau	94016900
33	Cruzado Moveis Industria E Comercio Ltda Me	Rio Negrinho	94035000
	Cruzado Moveis Industria E Comercio Ltda Me	Rio Negrinho	94036000
34	D&A Comercio Servicos Importacao E Exportacao Ltda – Me	Blumenau	94038000
35	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	Sao Bento Do Sul	94035000
	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	Sao Bento Do Sul	94036000
	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	Sao Bento Do Sul	94039010
36	Dalcris Do Brasil Comercial Exportadora Ltda	Timbo	94036000
37	Danette Moveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
38	Daune Produtos Industriais Ltda	Sao Bento Do Sul	94019010
	Daune Produtos Industriais Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
39	D'borba Importacao Comercio E Representacoes Ltda	Florianopolis	94034000
40	Deiss & Cia Ltda	Mondai	94034000
	Deiss & Cia Ltda	Mondai	94035000
41	Deiss Industria De Moveis Ltda-Me	Itapiranga	94016900
	Deiss Industria De Moveis Ltda-Me	Itapiranga	94036000
	Deiss Industria De Moveis Ltda-Me	Itapiranga	94039010
42	Demetri Cia Ltda	Palhoca	94034000
	Demetri Cia Ltda	Palhoca	94036000
43	Df Madeiras Ltda	Doutor Pedrinho	94035000
	Df Madeiras Ltda	Doutor Pedrinho	94036000
44	Didjurgeit Instalacoes Ambientais Ltda Epp	Blumenau	94016100
	Didjurgeit Instalacoes Ambientais Ltda Epp	Blumenau	94034000
	Didjurgeit Instalacoes Ambientais Ltda Epp	Blumenau	94033000
	Didjurgeit Instalacoes Ambientais Ltda Epp	Blumenau	94035000
	Didjurgeit Instalacoes Ambientais Ltda Epp	Blumenau	94036000
	Didjurgeit Instalacoes Ambientais Ltda Epp	Blumenau	94019010
45	Disamoveis Industria E Comercio Ltda-Me	Sao Jose Do Cedro	94035000
	Disamoveis Industria E Comercio Ltda-Me	Sao Jose Do Cedro	94016900
	Disamoveis Industria E Comercio Ltda-Me	Sao Jose Do Cedro	94036000
46	Domus Industria E Comercio De Moveis Ltda	Corupa	94035000
47	Dv Exportadora Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Dv Exportadora Ltda	Rio Negrinho	94036000
48	Eliane Maria Bail Hakbart Me	Rio Negrinho	94034000
	Eliane Maria Bail Hakbart Me	Rio Negrinho	94035000
49	Elimoveis Industria E Comercio De Moveis Ltda	Mafra	94035000
50	Elite Metalmoveis Ltda	Guaramirim	94034000
	Elite Metalmoveis Ltda	Guaramirim	94036000
51	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94016900
	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
52	Enele Industria De Estofados Ltda	Sao Lourenco D'oeste	94016100
	Enele Industria De Estofados Ltda	Sao Lourenco D'oeste	94035000
	Enele Industria De Estofados Ltda	Sao Lourenco D'oeste	94036000
	Enele Industria De Estofados Ltda	Sao Lourenco D'oeste	94039010
53	Esf Comercial Exportadora Ltda	Joinville	94036000
54	Esquadribras - Industria De Esquadrias Ltda	Rio Dos Cedros	94036000
55	Estaleiro Naval Sao Pedro Ltda	Balneario Camboriu	94034000

	Estaleiro Naval Sao Pedro Ltda	Balneario Camboriu	94033000
	Estaleiro Naval Sao Pedro Ltda	Balneario Camboriu	94035000
	Estaleiro Naval Sao Pedro Ltda	Balneario Camboriu	94036000
56	Estofados Jardim Ltda	Jaragua Do Sul	94016100
57	Estofados Krause Ltda	Jaragua Do Sul	94016100
58	Evolution Comercial Exportadora Ltda.	Sao Bento Do Sul	94035000
	Evolution Comercial Exportadora Ltda.	Sao Bento Do Sul	94036000
	Evolution Comercial Exportadora Ltda.	Sao Bento Do Sul	94039010
59	Exposhow Brasil Ltda.	Criciuma	94036000
60	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Sao Bento Do Sul	94016900
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
61	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	Rio Negrinho	94034000
	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	Rio Negrinho	94033000
	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	Rio Negrinho	94036000
	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	Rio Negrinho	94039010
62	Fabrica De Moveis Schafaschek Ltda	Mafra	94035000
	Fabrica De Moveis Schafaschek Ltda	Mafra	94016900
	Fabrica De Moveis Schafaschek Ltda	Mafra	94036000
63	Faquibras Agro Industrial Ltda	Cacador	94036000
64	Faqwood Industrial Exportadora Ltda	Cacador	94033000
	Faqwood Industrial Exportadora Ltda	Cacador	94035000
	Faqwood Industrial Exportadora Ltda	Cacador	94036000
	Faqwood Industrial Exportadora Ltda	Cacador	94039010
65	Feeling Estofados Ltda	Jaragua Do Sul	94016100
66	Feind Ltda Epp	Sao Jose	94016100
	Feind Ltda Epp	Sao Jose	94036000
67	Fimar Agroindustrial Ltda	Cacador	94036000
68	Finestra Ind E Com De Madeiras Ltda	Saudades	94034000
	Finestra Ind E Com De Madeiras Ltda	Saudades	94035000
	Finestra Ind E Com De Madeiras Ltda	Saudades	94036000
	Finestra Ind E Com De Madeiras Ltda	Saudades	94039010
69	First S/A	Florianopolis	94016100
	First S/A	Florianopolis	94035000
	First S/A	Florianopolis	94036000
70	Formanova Industria E Comercio De Moveis Ltda	Palhoca	94036000
71	Fort Exportacao & Importacao Ltda	Pouso Redondo	94035000
72	Frame Madeiras Especiais Ltda	Cacador	94035000
	Frame Madeiras Especiais Ltda	Cacador	94036000
	Frame Madeiras Especiais Ltda	Cacador	94039010
73	Francine Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Francine Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Francine Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Francine Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
74	Franco-Bachot Industria E Comercio De Moveis Ltda	Mafra	94036000
75	Fritz Moveis Ltda	Mafra	94016100
	Fritz Moveis Ltda	Mafra	94034000
	Fritz Moveis Ltda	Mafra	94035000
	Fritz Moveis Ltda	Mafra	94036000
76	G M Santos Espumas Limitada	Ararangua	94033000
	G M Santos Espumas Limitada	Ararangua	94035000
	G M Santos Espumas Limitada	Ararangua	94016900
	G M Santos Espumas Limitada	Ararangua	94036000

	G M Santos Espumas Limitada	Ararangua	94039010
77	G T A Compensados Ltda	Garuva	94019010
	G T A Compensados Ltda	Garuva	94039010
78	Galvan Latinoamerica Ltda.	Timbo	94035000
	Galvan Latinoamerica Ltda.	Timbo	94036000
79	Germer Industrial S A	Timbo	94039010
	Germer Industrial S A	Timbo	94039010
80	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94016100
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94016900
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
81	Gromoveis Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94035000
	Gromoveis Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94036000
82	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94034000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94033000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94035000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94016900
	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94036000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre	94039010
83	H I Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
84	Harmony Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Harmony Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
85	Hc Comercial Exportadora Ltda	Blumenau	94038000
86	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94034000
	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94033000
	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94039010
87	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94039010
88	Ideker Comercio Internacional Ltda	Blumenau	94034000
	Ideker Comercio Internacional Ltda	Blumenau	94033000
	Ideker Comercio Internacional Ltda	Blumenau	94035000
	Ideker Comercio Internacional Ltda	Blumenau	94036000
	Ideker Comercio Internacional Ltda	Blumenau	94039010
89	Imocol Industria De Moveis Coloniais Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
90	Imosest Industria De Moveis E Estofados Ltda	Sao Bento Do Sul	94016100
	Imosest Industria De Moveis E Estofados Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
91	Imovel Industria De Moveis Ltda	Coronel Freitas	94034000
	Imovel Industria De Moveis Ltda	Coronel Freitas	94035000
92	Incema-Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Jose	94035000
	Incema-Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Jose	94039010
93	Ind De Moveis Cascata Ltda	Campo Alegre	94036000
94	Industria De Madeiras Guilherme Butzke Ltda	Timbo	94016900
	Industria De Madeiras Guilherme Butzke Ltda	Timbo	94036000
95	Industria De Mesas E Cadeiras Mesca Ltda Epp	Coronel Freitas	94016100
	Industria De Mesas E Cadeiras Mesca Ltda Epp	Coronel Freitas	94034000
	Industria De Mesas E Cadeiras Mesca Ltda Epp	Coronel Freitas	94035000
	Industria De Mesas E Cadeiras Mesca Ltda Epp	Coronel Freitas	94036000
96	Industria De Moveis 3 Irmaos Sociedade Anonima	Campo Alegre	94035000
	Industria De Moveis 3 Irmaos Sociedade Anonima	Campo Alegre	94036000
97	Industria De Moveis America Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Industria De Moveis America Ltda	Sao Bento Do Sul	94033000

	Industria De Moveis America Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Industria De Moveis America Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Industria De Moveis America Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
98	Industria De Moveis Clement Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Industria De Moveis Clement Ltda	Sao Bento Do Sul	94033000
	Industria De Moveis Clement Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Industria De Moveis Clement Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
99	Industria De Moveis Escolares Cequipel Ltda	Biguacu	94036000
100	Industria De Moveis Imperial Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Industria De Moveis Imperial Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
101	Industria De Moveis New Design Ltda	Mafra	94036000
102	Industria De Moveis Wema Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
103	Industria E Comercio De Moveis Agardi Ltda - Me	Ararangua	94035000
	Industria E Comercio De Moveis Agardi Ltda - Me	Ararangua	94036000
104	Industria E Comercio De Moveis Henn Ltda	Mondai	94035000
	Industria E Comercio De Moveis Henn Ltda	Mondai	94039010
105	Industria E Comercio De Moveis Ilha-Sul Ltda	Florianopolis	94038000
	Industria E Comercio De Moveis Ilha-Sul Ltda	Florianopolis	94036000
106	Industria E Comercio De Moveis Kosil Ltda Epp	Indaial	94035000
107	Industria E Comercio De Moveis Meotti Parpinelli Ltda	Anchieta	94036000
108	Industria E Comercio De Moveis Peraro Ltda	Urussanga	94034000
	Industria E Comercio De Moveis Peraro Ltda	Urussanga	94016900
109	Industria E Comercio Morro Dos Ventos Ltda	Doutor Pedrinho	94036000
110	Industria E Comercio Moveis Marx Ltda	Sao Miguel D'oeste	94016100
	Industria E Comercio Moveis Marx Ltda	Sao Miguel D'oeste	94035000
	Industria E Comercio Moveis Marx Ltda	Sao Miguel D'oeste	94016900
	Industria E Comercio Moveis Marx Ltda	Sao Miguel D'oeste	94036000
111	Industrial De Moveis Grobe Ltda	Sao Lourenco D'oeste	94033000
	Industrial De Moveis Grobe Ltda	Sao Lourenco D'oeste	94035000
112	Industrias Artefama S.A.	Sao Bento Do Sul	94034000
	Industrias Artefama S.A.	Sao Bento Do Sul	94035000
	Industrias Artefama S.A.	Sao Bento Do Sul	94036000
113	Industrias De Moveis Rotta Ltda	Cacador	94035000
	Industrias De Moveis Rotta Ltda	Cacador	94036000
114	Industrias Liebl Ltda Me	Sao Bento Do Sul	94039010
115	Industrias Zipperer Sa	Sao Bento Do Sul	94036000
116	Interbrasil Comercial Exportadora S/A	Sao Bento Do Sul	94034000
	Interbrasil Comercial Exportadora S/A	Sao Bento Do Sul	94035000
	Interbrasil Comercial Exportadora S/A	Sao Bento Do Sul	94036000
117	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94033000
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94019010
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
118	Invert Do Brasil S/A.	Florianopolis	94036000
	Invert Do Brasil S/A.	Florianopolis	94039010
119	Irmaos Battisti Ltda	Pinhalzinho	94035000
	Irmaos Battisti Ltda	Pinhalzinho	94036000
	Irmaos Battisti Ltda	Pinhalzinho	94039010
120	Isovel Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Isovel Ind E Com De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
121	Itapinus Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Itajai	94036000
122	Johann Ind E Com De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Johann Ind E Com De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94016900
	Johann Ind E Com De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
123	Kasper Moveis Ltda - Epp	Sao Jose Do Cedro	94035000

124	Kavo Do Brasil Industria E Comercio Ltda	Joinville	94019090
	Kavo Do Brasil Industria E Comercio Ltda	Joinville	94019090
	Kavo Do Brasil Industria E Comercio Ltda	Joinville	94039010
125	Kitimar Industria De Moveis Ltda Epp	Maravilha	94035000
126	Knapp Exportacoes Ltda	Rio Negrinho	94035000
127	Kohut & Cia Ltda	Rio Do Campo	94035000
	Kohut & Cia Ltda	Rio Do Campo	94036000
128	Lucamoveis Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
129	Luiz Roberto Polli Me	Florianopolis	94038000
130	M P R Industria De Moveis Ltda. Epp	Sao Bento Do Sul	94036000
131	Made Moveis Orlando Ltda	Santa Cecilia	94036000
132	Madecal Agro Industrial Ltda	Cacador	94039010
133	Madeira Cassias Ltda	Mafra	94034000
	Madeira Cassias Ltda	Mafra	94036000
	Madeira Cassias Ltda	Mafra	94039010
134	Made Klein Moveis Ltda	Guaraciaba	94035000
135	Madermoveis Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Xaxim	94036000
136	Mannes Ltda	Guaramirim	94016100
	Mannes Ltda	Guaramirim	94014010
	Mannes Ltda	Guaramirim	94035000
	Mannes Ltda	Guaramirim	94019010
	Mannes Ltda	Guaramirim	94019090
	Mannes Ltda	Guaramirim	94039010
137	Marazul Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
138	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94016100
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
139	Marcobin Moveis Ltda	Urussanga	94016100
	Marcobin Moveis Ltda	Urussanga	94034000
140	Marely Moveis Ltda	Santa Cecilia	94036000
141	Martinez Empreendimentos Ltda Me	Sao Bento Do Sul	94035000
	Martinez Empreendimentos Ltda Me	Sao Bento Do Sul	94036000
142	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Sao Bento Do Sul	94033000
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Sao Bento Do Sul	94035000
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Sao Bento Do Sul	94036000
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Sao Bento Do Sul	94019010
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Sao Bento Do Sul	94039010
143	Maximiliano Gaidzinski Sa Industria De Azulejos Eliane	Cocal Do Sul	94036000
144	Meinert's Moveis Ltda - Me	Biguacu	94034000
	Meinert's Moveis Ltda - Me	Biguacu	94036000
145	Milamoveis Ltda	Rio Negrinho	94034000
	Milamoveis Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Milamoveis Ltda	Rio Negrinho	94016900
	Milamoveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
146	Modacol Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Jose	94034000
	Modacol Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Jose	94033000
	Modacol Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Jose	94035000
	Modacol Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Jose	94036000
147	Montserrat Industria De Moveis Ltda	Corupa	94034000
	Montserrat Industria De Moveis Ltda	Corupa	94036000
148	Mormaii Ind Com Imp E Exp De Artigos Esportivos Ltda	Garopaba	94036000
149	Moveis 25 De Julho Ltda	Sao Bento Do Sul	94016100
	Moveis 25 De Julho Ltda	Sao Bento Do Sul	94033000
	Moveis 25 De Julho Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000

	Moveis 25 De Julho Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis 25 De Julho Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
150	Moveis 4 X Port Ltda	Rio Negrinho	94033000
151	Moveis Beuther Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
152	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
153	Moveis Caftor Ltda	Rio Negrinho	94034000
	Moveis Caftor Ltda	Rio Negrinho	94033000
	Moveis Caftor Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Moveis Caftor Ltda	Rio Negrinho	94036000
154	Moveis California Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Moveis California Ltda	Rio Negrinho	94036000
	Moveis California Ltda	Rio Negrinho	94039010
155	Moveis Consular Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Moveis Consular Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Consular Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis Consular Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
156	Moveis Daico Ind Com Ltda	Nova Erechim	94016100
	Moveis Daico Ind Com Ltda	Nova Erechim	94034000
	Moveis Daico Ind Com Ltda	Nova Erechim	94033000
	Moveis Daico Ind Com Ltda	Nova Erechim	94035000
	Moveis Daico Ind Com Ltda	Nova Erechim	94036000
	Moveis Daico Ind Com Ltda	Nova Erechim	94039010
157	Moveis E Esquadrias Seiva Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Moveis E Esquadrias Seiva Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis E Esquadrias Seiva Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
158	Moveis Grossl Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000
	Moveis Grossl Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Grossl Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
159	Moveis Irimar Industria E Comercio Ltda	Rio Negrinho	94016100
	Moveis Irimar Industria E Comercio Ltda	Rio Negrinho	94034000
	Moveis Irimar Industria E Comercio Ltda	Rio Negrinho	94036000
160	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul	94016100
	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul	94033000
	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul	94016900
	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
161	Moveis Katzer Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Katzer Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis Katzer Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
162	Moveis Oberlak Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Moveis Oberlak Ltda	Rio Negrinho	94036000
163	Moveis Paulo Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Paulo Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
164	Moveis Perola Ltda	Urussanga	94035000
	Moveis Perola Ltda	Urussanga	94036000
	Moveis Perola Ltda	Urussanga	94039010
165	Moveis Polska Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
166	Moveis Princesa Oeste Ltda	Pinhalzinho	94033000
	Moveis Princesa Oeste Ltda	Pinhalzinho	94035000
	Moveis Princesa Oeste Ltda	Pinhalzinho	94036000
	Moveis Princesa Oeste Ltda	Pinhalzinho	94039010
167	Moveis Realeza Ltda	Sao Bento Do Sul	94034000

	Moveis Realeza Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Realeza Ltda	Sao Bento Do Sul	94016900
	Moveis Realeza Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
168	Moveis Ripke Ltda	Pinhalzinho	94035000
169	Moveis Rudnick S A	Sao Bento Do Sul	94016100
	Moveis Rudnick S A	Sao Bento Do Sul	94033000
	Moveis Rudnick S A	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Rudnick S A	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis Rudnick S A	Sao Bento Do Sul	94039010
170	Moveis Rueckl Ltda	Rio Negrinho	94033000
	Moveis Rueckl Ltda	Rio Negrinho	94035000
	Moveis Rueckl Ltda	Rio Negrinho	94036000
171	Moveis Schlup Ltda	Ibirama	94035000
	Moveis Schlup Ltda	Ibirama	94036000
	Moveis Schlup Ltda	Ibirama	94039010
172	Moveis Schmitz Ltda	Gaspar	94036000
	Moveis Schmitz Ltda	Ascurra	94036000
173	Moveis Schonste Tecnick Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Schonste Tecnick Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
174	Moveis Serraltense Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Serraltense Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis Serraltense Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
175	Moveis Venson Industria E Comercio Ltda	Concordia	94016900
	Moveis Venson Industria E Comercio Ltda	Concordia	94036000
176	Moveis Waely Ltda	Santa Cecilia	94035000
	Moveis Waely Ltda	Santa Cecilia	94036000
177	Moveis Walfrido Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Walfrido Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
178	Moveis Weihermann S A	Sao Bento Do Sul	94035000
	Moveis Weihermann S A	Sao Bento Do Sul	94016900
	Moveis Weihermann S A	Sao Bento Do Sul	94036000
	Moveis Weihermann S A	Sao Bento Do Sul	94039010
179	Moveis Wil Fama Sa	Mafra	94036000
180	Nardelli Industria De Eletrodomesticos E Moveis Ltda Ep	Rio Do Oeste	94035000
181	Nardelli Internacional Industria E Comercio De Moveis E	Rio Do Oeste	94035000
182	Nasa Industrial Import E Export De Manufaturados Ltda	Campo Alegre	94035000
183	Nasa Trading S.A.	Sao Bento Do Sul	94035000
184	Nicrif Export Comercial Exportadora E Importadora Ltda.	Sao Bento Do Sul	94036000
185	Niko Importacao E Exportacao Ltda	Fraiburgo	94016100
	Niko Importacao E Exportacao Ltda	Fraiburgo	94033000
	Niko Importacao E Exportacao Ltda	Fraiburgo	94035000
	Niko Importacao E Exportacao Ltda	Fraiburgo	94036000
186	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	Campo Alegre	94034000
	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	Campo Alegre	94035000
	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	Campo Alegre	94036000
187	Oenning Florestal Exportacao Ltda - Me	Taio	94036000
188	Olides Antonio Cavasotto Me	Coronel Freitas	94035000
	Olides Antonio Cavasotto Me	Coronel Freitas	94036000
189	Osmar Liebl	Mafra	94036000
190	P&P Moveis E Confeccoes Ltda	Lages	94035000
	P&P Moveis E Confeccoes Ltda	Lages	94039010
191	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	Rio Negrinho	94033000
	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	Rio Negrinho	94035000
	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	Rio Negrinho	94036000
	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	Rio Negrinho	94039010
192	Planix Fabrica De Moveis Coloniais Ltda	Porto Uniao	94035000

	Planix Fabrica De Moveis Coloniais Ltda	Porto Uniao	94036000
193	Platane Moveis Ltda.	Apiuna	94034000
	Platane Moveis Ltda.	Apiuna	94036000
	Platane Moveis Ltda.	Apiuna	94039010
194	Plaway Fishing Sports Ltda	Balneario Camboriu	94036000
195	Portobello As	Tijucas	94036000
196	Procopiak Compensados E Embalagens Sa	Canoinhas	94039010
197	Produmex Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Produmex Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
198	Proembarque Comercio Internacional Ltda	Balneario Camboriu	94016100
	Proembarque Comercio Internacional Ltda	Balneario Camboriu	94034000
	Proembarque Comercio Internacional Ltda	Balneario Camboriu	94033000
	Proembarque Comercio Internacional Ltda	Balneario Camboriu	94035000
	Proembarque Comercio Internacional Ltda	Balneario Camboriu	94036000
	Proembarque Comercio Internacional Ltda	Balneario Camboriu	94039010
199	Province Importacao E Exportacao Ltda	Criciuma	94036000
200	Radiance Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Radiance Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
201	Renar Moveis S/A	Fraiburgo	94034000
	Renar Moveis S/A	Fraiburgo	94033000
	Renar Moveis S/A	Fraiburgo	94035000
	Renar Moveis S/A	Fraiburgo	94036000
	Renar Moveis S/A	Fraiburgo	94039010
202	Roberta Daniel Silva - Me	Ararangua	94016100
	Roberta Daniel Silva - Me	Ararangua	94033000
	Roberta Daniel Silva - Me	Ararangua	94036000
203	Rohden Portas E Paineis Ltda	Pouso Redondo	94036000
204	Rohden S/A	Salete	94035000
	Rohden S/A	Salete	94036000
205	Scholl Industria De Moveis E Esquadrias Ltda	Sao Jose Do Cedro	94034000
206	Sedna Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
207	Serpil Moveis Ltda	Pinhalzinho	94016100
	Serpil Moveis Ltda	Pinhalzinho	94034000
	Serpil Moveis Ltda	Pinhalzinho	94033000
	Serpil Moveis Ltda	Pinhalzinho	94035000
	Serpil Moveis Ltda	Pinhalzinho	94036000
208	Sf Esquadrias De Madeiras Ltda	Timbo	94036000
209	Sikle Industria E Comercio Artefatos De Madeira Ltda	Ararangua	94036000
210	Sizenando Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Sao Ludgero	94034000
	Sizenando Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Sao Ludgero	94036000
211	Skalla Industria E Comercio De Moveis Ltda Me	Nova Erechim	94035000
212	So Bercos Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94035000
	So Bercos Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho	94036000
213	Somapius Comercial Exportadora Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
214	Straub Ind. E Comercio De Mveis Ltda	Sao Jose Do Cedro	94016100
	Straub Ind. E Comercio De Mveis Ltda	Sao Jose Do Cedro	94036000
215	Talento Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
216	Temasa Industria De Moveis Ltda	Cacador	94033000
	Temasa Industria De Moveis Ltda	Cacador	94035000
	Temasa Industria De Moveis Ltda	Cacador	94036000
217	Thoratex Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Joinville	94034000
	Thoratex Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Joinville	94033000
	Thoratex Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Joinville	94035000
	Thoratex Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Joinville	94036000
	Thoratex Comercial Exportadora E Importadora Ltda	Joinville	94039010
218	Titan Industria E Comercio De Moveis Ltda	Criciuma	94036000

219	Tremovel Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Tremovel Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Tremovel Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
220	Tropical Moveis Ltda	Rio Do Sul	94035000
	Tropical Moveis Ltda	Rio Do Sul	94036000
	Tropical Moveis Ltda	Rio Do Sul	94039010
221	Tuper S/A	Sao Bento Do Sul	94035000
	Tuper S/A	Sao Bento Do Sul	94036000
222	Tw Espumas Ltda.	Sao Bernardo Do Campo	94019090
223	Universal Madeiras E Ferramentas Ltda Me	Campo Alegre	94039010
224	Vidaluz Decoracoes Ltda - Me	Taio	94019010
	Vidaluz Decoracoes Ltda - Me	Taio	94039010
225	Volbi Moveis Industria E Comercio Ltda Me	Fraiburgo	94035000
	Volbi Moveis Industria E Comercio Ltda Me	Fraiburgo	94036000
226	Wcm Importacao E Comercio Ltda	Itajai	94033000
227	Werzen Importacao & Exportacao Ltda Me	Florianopolis	94036000
228	White Stone Comercial Exportadora Ltda	Canoinhas	94039010
229	Zipperer Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Bento Do Sul	94035000
	Zipperer Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Bento Do Sul	94036000
	Zipperer Moveis E Decoracoes Ltda	Sao Bento Do Sul	94039010
230	Zomer Export Moveis Ltda	Orleans	94035000
	Zomer Export Moveis Ltda	Orleans	94039010

Fonte: FIESC, 2005

ANEXO 2 - RELAÇÃO DE EXPORTADORES DE SÃO BENTO DO SUL DE MÓVEIS DE MADEIRA EM 2004

Relação de exportadores de São Bento do Sul de móveis de madeira - 2004		
	Descrição do Empresa ou Pessoa	NCM
1	Moveis Schonste Tecnick Ltda	94035000
	Moveis Schonste Tecnick Ltda	94036000
2	Interbrasil Comercial Exportadora S/A	94034000
	Interbrasil Comercial Exportadora S/A	94035000
	Interbrasil Comercial Exportadora S/A	94036000
3	Bh Industria De Moveis Ltda. - Me	94036000
	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	94016900
4	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	94034000
	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	94035000
	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	94036000
5	Zipperer Moveis E Decoracoes Ltda	94035000
	Zipperer Moveis E Decoracoes Ltda	94036000
	Zipperer Moveis E Decoracoes Ltda	94039010
6	Artefama Comercial Exportadora S/A	94034000
	Artefama Comercial Exportadora S/A	94035000
	Artefama Comercial Exportadora S/A	94036000
7	Somapius Comercial Exportadora Ltda	94036000
8	Bvs Moveis Ltda Me	94035000
	Bvs Moveis Ltda Me	94036000
9	Martinez Empreendimentos Ltda Me	94035000
	Martinez Empreendimentos Ltda Me	94036000
10	H I Moveis Ltda	94035000
11	Radiance Industria E Comercio De Moveis Ltda	94035000
	Radiance Industria E Comercio De Moveis Ltda	94036000
12	Daune Produtos Industriais Ltda	94019010
	Daune Produtos Industriais Ltda	94039010
13	Industrias Liebl Ltda Me	94039010
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	94019010
14	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	94033000
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	94035000
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	94036000
	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	94039010
15	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	94016100
	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	94034000
	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	94035000
	Comercial Europeia Do Brasil Ltda	94036000
16	Sedna Industria E Comercio De Moveis Ltda	94035000
17	Talento Moveis Ltda	94036000
18	Building Products Brasil Ltda	94036000
19	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	94035000
	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	94036000
	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	94039010
20	Nasa Trading S.A.	94035000
21	Marazul Moveis Ltda	94036000
22	Nicrif Export Comercial Exportadora E Importadora Ltda.	94036000
23	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	94034000
	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	94035000
	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	94036000

	Moveis Brasil Sul Industria E Comercio Ltda	94039010
24	Evolution Comercial Exportadora Ltda.	94035000
	Evolution Comercial Exportadora Ltda.	94036000
	Evolution Comercial Exportadora Ltda.	94039010
25	A.W.A.S. Industria Comercio Importacao Exportacao Ltda	94035000
	A.W.A.S. Industria Comercio Importacao Exportacao Ltda	94036000
26	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	94016100
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	94034000
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	94035000
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	94036000
	Marckeric Comercial Exportadora E Importadora Ltda	94039010
27	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	94016100
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	94016900
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	94034000
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	94035000
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	94036000
	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis Ltda	94039010
28	Moveis Beuther Ltda	94036000
29	Tremovel Industria De Moveis Ltda	94035000
	Tremovel Industria De Moveis Ltda	94036000
	Tremovel Industria De Moveis Ltda	94039010
	Johann Ind E Com De Moveis Ltda	94016900
30	Johann Ind E Com De Moveis Ltda	94035000
	Johann Ind E Com De Moveis Ltda	94036000
31	Brasmoveis Industrial De Moveis Ltda	94035000
	Industria De Moveis Clement Ltda	94033000
32	Industria De Moveis Clement Ltda	94034000
	Industria De Moveis Clement Ltda	94035000
	Industria De Moveis Clement Ltda	94036000
33	Francine Moveis Ltda	94034000
	Francine Moveis Ltda	94035000
	Francine Moveis Ltda	94036000
	Francine Moveis Ltda	94039010
34	Moveis Katzer Ltda	94035000
	Moveis Katzer Ltda	94036000
	Moveis Katzer Ltda	94039010
35	Camalar Industria E Comercio De Moveis Ltda	94034000
	Camalar Industria E Comercio De Moveis Ltda	94035000
36	Moveis Polska Ltda	94035000
37	Alevi Industria De Moveis E Decoracoes Ltda Me	94035000
	Alevi Industria De Moveis E Decoracoes Ltda Me	94036000
38	Tuper S/A	94035000
	Tuper S/A	94036000
39	M P R Industria De Moveis Ltda. Epp	94036000
40	Cale Moveis Ltda	94035000
41	Moveis Consular Ltda	94034000
	Moveis Consular Ltda	94035000
	Moveis Consular Ltda	94036000
	Moveis Consular Ltda	94039010
42	Moveis Grossl Ltda	94034000
	Moveis Grossl Ltda	94035000
	Moveis Grossl Ltda	94036000
	Moveis Realeza Ltda	94016900
43	Moveis Realeza Ltda	94034000
	Moveis Realeza Ltda	94035000
	Moveis Realeza Ltda	94036000

44	Moveis 25 De Julho Ltda	94016100
	Moveis 25 De Julho Ltda	94033000
	Moveis 25 De Julho Ltda	94035000
	Moveis 25 De Julho Ltda	94036000
	Moveis 25 De Julho Ltda	94039010
45	Moveis E Esquadrias Seiva Ltda	94034000
	Moveis E Esquadrias Seiva Ltda	94035000
	Moveis E Esquadrias Seiva Ltda	94036000
46	Harmony Moveis Ltda	94035000
	Harmony Moveis Ltda	94036000
47	Imocol Industria De Moveis Coloniais Ltda	94036000
48	Industria De Moveis Wema Ltda	94035000
49	Moveis Paulo Ltda	94035000
	Moveis Paulo Ltda	94036000
50	Imosest Industria De Moveis E Estofados Ltda	94016100
	Imosest Industria De Moveis E Estofados Ltda	94036000
	Industria De Moveis America Ltda	94033000
51	Industria De Moveis America Ltda	94034000
	Industria De Moveis America Ltda	94035000
	Industria De Moveis America Ltda	94036000
	Industria De Moveis America Ltda	94039010
52	Industria De Moveis Imperial Ltda	94035000
	Industria De Moveis Imperial Ltda	94039010
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	94019010
53	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	94033000
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	94035000
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	94036000
	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	94039010
54	Moveis Walfrido Ltda	94035000
	Moveis Walfrido Ltda	94036000
55	Industrias Zipperer Sa	94036000
56	Industrias Artefama S.A.	94034000
	Industrias Artefama S.A.	94035000
	Industrias Artefama S.A.	94036000
57	Moveis Rudnick S A	94016100
	Moveis Rudnick S A	94033000
	Moveis Rudnick S A	94035000
	Moveis Rudnick S A	94036000
	Moveis Rudnick S A	94039010
58	Moveis Serraltense Ltda	94035000
	Moveis Serraltense Ltda	94036000
	Moveis Serraltense Ltda	94039010
59	Buddemeyer S/A	94036000
	Moveis Weihermann S A	94016900
60	Moveis Weihermann S A	94035000
	Moveis Weihermann S A	94036000
	Moveis Weihermann S A	94039010
61	Moveis James Ltda	94016100
	Moveis James Ltda	94016900
	Moveis James Ltda	94033000
	Moveis James Ltda	94035000
	Moveis James Ltda	94036000
	Moveis James Ltda	94039010
62	Produmex Moveis Ltda	94035000
	Produmex Moveis Ltda	94036000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	94016900

63	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	94034000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	94035000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	94036000
	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	94039010
64	Artes Industriais De Madeira Ltda	94033000
	Artes Industriais De Madeira Ltda	94035000
	Artes Industriais De Madeira Ltda	94036000
65	Columbia Comercial Exportadora Ltda	94035000
	Columbia Comercial Exportadora Ltda	94036000

Fonte: FIESC, 2005

ANEXO 3 - RELAÇÃO DE EXPORTADORES DE RIO NEGRINHO DE MÓVEIS DE MADEIRA EM 2004

Relação de exportadores de Rio Negrinho de móveis de madeira - 2004		
	Descrição do Empresa ou Pessoa	NCM
1	Arte Real Moveis Ltda. Me	94035000
1	Arte Real Moveis Ltda. Me	94036000
2	Baumoveis Fabrica De Moveis Ltda Me	94035000
2	Baumoveis Fabrica De Moveis Ltda Me	94036000
3	Celulose Irani Sociedade Anonima	94034000
3	Celulose Irani Sociedade Anonima	94033000
3	Celulose Irani Sociedade Anonima	94035000
3	Celulose Irani Sociedade Anonima	94016900
3	Celulose Irani Sociedade Anonima	94036000
3	Celulose Irani Sociedade Anonima	94039010
4	Ceramarte Limitada	94039010
5	Cruzado Moveis Industria E Comercio Ltda Me	94035000
5	Cruzado Moveis Industria E Comercio Ltda Me	94036000
6	Danette Moveis Ltda	94036000
7	Dv Exportadora Ltda	94035000
7	Dv Exportadora Ltda	94036000
8	Eliane Maria Bail Hakbart Me	94034000
8	Eliane Maria Bail Hakbart Me	94035000
9	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	94034000
9	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	94033000
9	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	94035000
9	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	94036000
9	Fabrica De Moveis Rio Negrinho Ltda	94039010
10	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	94034000
10	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	94033000
10	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	94035000
10	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	94036000
10	Herli Ind E Com De Moveis Ltda	94039010
11	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	94035000
11	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	94036000
11	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	94039010
12	Isovel Ind E Com De Moveis Ltda	94035000
12	Isovel Ind E Com De Moveis Ltda	94036000
13	Knapp Exportacoes Ltda	94035000
14	Lucamoveis Industria E Comercio De Moveis Ltda	94036000
15	Milamoveis Ltda	94034000
15	Milamoveis Ltda	94035000
15	Milamoveis Ltda	94016900
15	Milamoveis Ltda	94036000
16	Moveis 4 X Port Ltda	94033000
17	Moveis Caftor Ltda	94034000
17	Moveis Caftor Ltda	94033000
17	Moveis Caftor Ltda	94035000
17	Moveis Caftor Ltda	94036000
18	Moveis California Ltda	94035000
18	Moveis California Ltda	94036000
18	Moveis California Ltda	94039010
19	Moveis Irimar Industria E Comercio Ltda	94016100
19	Moveis Irimar Industria E Comercio Ltda	94034000

19	Moveis Irimar Industria E Comercio Ltda	94036000
20	Moveis Oberlak Ltda	94035000
20	Moveis Oberlak Ltda	94036000
21	Moveis Rueckl Ltda	94033000
21	Moveis Rueckl Ltda	94035000
21	Moveis Rueckl Ltda	94036000
22	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	94033000
22	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	94035000
22	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	94036000
22	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	94039010
23	So Bercos Industria E Comercio De Moveis Ltda	94035000
23	So Bercos Industria E Comercio De Moveis Ltda	94036000

Fonte: FIESC, 2005

ANEXO 4 - RELAÇÃO DE EXPORTADORES DE CAMPO ALEGRE DE MÓVEIS DE MADEIRA EM 2004

Relação de exportadores de Campo Alegre de móveis de madeira - 2004		
	Descrição do Empresa ou Pessoa	NCM
1	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	94034000
	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	94035000
	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	94036000
2	Gromoveis Industria E Comercio Ltda	94035000
	Gromoveis Industria E Comercio Ltda	94036000
3	Universal Madeiras E Ferramentas Ltda Me	94039010
4	Grossl Industria E Comercio Ltda	94016900
	Grossl Industria E Comercio Ltda	94033000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	94034000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	94035000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	94036000
	Grossl Industria E Comercio Ltda	94039010
5	Nasa Industrial Import E Export De Manufaturados Ltda	94035000
6	Industria De Moveis 3 Irmaos Sociedade Anonima	94035000
	Industria De Moveis 3 Irmaos Sociedade Anonima	94036000
7	Ind De Moveis Cascata Ltda	94036000

Fonte: FIESC, 2005

ANEXO 5 - EMPRESAS CATARINENSES SOLICITANTES DO DRAWBACK EM 2004

Empresas Catarinenses solicitantes do drawback em 2004		
	Empresa	Cidade
1	A Boa Vista Proj De Pais E Com De Flores E Plantas	Joinville
2	A.M.C. Textil Ltda.	Jaragua Do Sul
3	A.M.C. Textil Ltda.	Brusque
4	Abb Ltda	Blumenau
5	Abrasivos Frangi Do Brasil Ltda	Urussanga
6	Adami Sa Madeiras	Cacador
7	Agricola Fraiburgo Sa	Videira
8	Agroavicola Veneto Ltda	Nova Veneza
9	Agropel Agroindustrial Perazzoli Ltda	Fraiburgo
10	Albrecht Equipamentos Industriais Ltda	Joinville
11	Alcoa Alumínio S/A	Lages
12	Altenburg Industria Textil Ltda	Blumenau
13	Americana Granitos Do Brasil Ltda	Benedito Novo
14	Andreazza Madeiras Ltda	Campos Novos
15	Araupel S.A.	Santa Cecília
16	Arije Confeccoes Ltda Epp	Indaial
17	Arliz Industria E Com De Artefatos De Madeira Ltda	Timbo
18	Arold Bannach	Mafra
19	Arte Real Moveis Ltda. Me	Rio Negrinho
20	Artefama Comercial Exportadora S/A	Sao Bento Do Sul
21	Artemex Ind E Com De Madeiras Ltda	Criciúma
22	Arteplas Artefatos De Plasticos Limitada	Itajaí
23	Artes Industriais De Madeira Ltda	Sao Bento Do Sul
24	Artworks Brasil Ltda	Gaspar
25	Astra Jb Ltda	Joinville
26	Baia Madeiras Renovaveis Ltda	Ponte Serrada
27	Battistella Industria E Comercio Limitada	Rio Negrinho
28	Bel - Export Ltda	Criciúma
29	Benecke Irmaos & Cia Ltda	Timbó
30	Benepet Reciclagem Ltda	Brusque
31	Black Cotton Ltda Epp	Tubarao
32	Blue In Confeccoes Ltda	Rio Dos Cedros
33	Bonato Couros Sa	Joacaba
34	Bretzke Exportadora Ltda	Jaragua Do Sul
35	Brochmann Polis - Industrial E Florestal S/A.	Curitibanos
36	Bruno Mello Silveira - Epp	Tijucas
37	Buddemeyer S/A	Sao Bento Do Sul
38	Buettner S A Industria E Comercio	Brusque
39	Busscar Onibus S.A.	Joinville
40	Cabos De Madeiras Sombrio Ltda	Sombrio
41	Calesita Industria De Brinquedos Ltda	Pomerode
42	Caribor Tecnologia Da Borracha Ltda	Joinville
43	Cativa Textil Ind E Com Ltda	Pomerode
44	Cecrisa Revestimentos Ceramicos Sociedade Anonima	Criciuma
45	Ceramarte Limitada	Rio Negrinho
46	Ceramica Urussanga Sociedade Anonima	Urussanga
47	Cervejaria Kilsen Ltda	Chapeco
48	Chapeco Companhia Industrial De Alimentos	Xaxim
49	Christian Gray Ltda	Blumenau
50	Cia Americas	Blumenau

51	Cia Industrial H. Carlos Schneider	Joinville
52	Cia Novosul Industria E Comercio	Lages
53	Cia. Hering	Blumenau
54	Circulo S/A.	Gaspar
55	Cisabrasile Ltda.	Joinville
56	Classe Textil Ltda	Indaial
57	Climabuss Ltda	Joinville
58	Colcci Industria E Comercio Do Vestuario Ltda	Brusque
59	Colo Ind E Com De Artefatos De Madeira Ltda	Mafra
60	Comasia Importacao E Exportacao Ltda	Navegantes
61	Comercial Mazzuco Ltda	Ararangua
62	Comercial Sima Ltda	Guarujá Do Sul
63	Companhia De Tecidos Norte De Minas Coteminas	Blumenau
64	Compensados E Laminados Lavrasul S/A	Canoinhas
65	Concha Ltda	Itajai
66	Cooperativa Agraria Xanxere	Xanxere
67	Cooperativa Central Oeste Catarinense	Chapeco
68	Copaza Descartaveis Plasticos Ltda	Icara
69	Coposul Copos Plasticos Do Sul Ltda	Icara
70	Cotton Force Confeccoes Ltda	Blumenau
71	Cromotransfer Industria E Comercio De Estampas	Joinville
72	Curtume Bannach Ltda	Mafra
73	Curtume Viposa Sa Industria E Comercio	Cacador
74	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	Sao Bento Do Sul
75	Daishin Do Brasil Ltda	Brusque
76	Darioplast Industria De Plasticos Ltda	Treze De Maio
77	Delby Machado	Canoinhas
78	Destilaria Goncalves & Roldo Ltda	Luiz Alves
79	Detroit Brasil Ltda	Itajai
80	Diklatex Industrial Textil S/A	Joinville
81	Diplomata Industrial E Comercial Ltda	Xaxim
82	Distribuidora Brasil Ltda	Brusque
83	Docol Metais Sanitarios Ltda	Joinville
84	Dohler S.A.	Joinville
85	Domaval Comercio, Importacao E Exportacao Ltda	Sao Francisco Do Sul
86	Duas Rodas Industrial Ltda	Jaragua Do Sul
87	Dudalina Sa	Blumenau
88	Electro Aco Altona S A	Blumenau
89	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul
90	Embrex Industria E Comercio Ltda	Brusque
91	Empresa Brasileira De Compressores S A Embraco	Joinville
92	Epex Industria E Comercio De Plasticos Ltda	Blumenau
93	Eroma Ltda	Itajai
94	Estaleiro Itajai S/A	Itajai
95	Estaleiro Kiwi Boats Ltda	Palhoca
96	Estofados Krause Ltda	Jaragua Do Sul
97	Euro Textil Ltda.	Blumenau
98	Eurobrasil Ltda	Tijucas
99	Europlast Industria De Perfis Plasticos Ltda	Blumenau
100	Exata Instrumentacao Eletronica Ltda	Sao Jose
101	Fabio Perini S A Industria E Comercio De Maquinas	Joinville
102	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Sao Bento Do Sul
103	Fabrica De Tecidos Carlos Renaux Sociedade Anonima	Brusque
104	Fakini Textil Ltda	Pomerode
105	Farben Sa Industria Quimica	Icara
106	Farfalla Textil Ltda.	Gaspar

107	Fezer Sa Industrias Mecanicas	Cacador
108	Finestra Ind E Com De Madeiras Ltda	Saudades
109	Fischer Fraiburgo Agricola Ltda	Fraiburgo
110	Fischer Sucos Industria E Comercio Ltda.	Videira
111	Francine Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul
112	Frigo Industrial Ltda	Chapeco
113	Fruticola Ipe Ltda	Fraiburgo
114	Gdc Alimentos S.A	Itajai
115	Gef - Global Exportacao Framing Ltda	Braco Do Norte
116	Gelnex Industria E Comercio Ltda	Ita
117	Gevas Brasil - Ltda	Joinville
118	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis	Sao Bento Do Sul
119	Goede Exportadora Ltda.	Pomerode
120	Grossl Industria E Comercio Ltda	Campo Alegre
121	Ground School Comercio Exterior Ltda	Itajai
122	Grw Industria E Comercio Ltda	Indaial
123	Hc Brasil Textil Ltda	Timbo
124	Heil Industria E Comercio De Malhas Ltda Me	Brusque
125	Hence Do Brasil Ltda.	Forquilha
126	Hergen S A Maquinas E Equipamentos	Rio Do Sul
127	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	Rio Negrinho
128	Iber Comercio Exterior Ltda	Blumenau
129	Ideker Comercio Internacional Ltda	Blumenau
130	Incasa S/A	Joinville
131	Incema-Industria E Comercio De Moveis Ltda	Sao Jose
132	Incomarte Industria E Comercio De Molduras Ltda	Braco Do Norte
133	Industria De Madeiras Faqueadas Ipumirim Sa	Ipumirim
134	Industria De Madeiras Guilherme Butzke Ltda	Timbo
135	Industria De Maquinas Bruno Ltda	Campos Novos
136	Industria De Molduras Catarinense Ltda	Braco Do Norte
137	Industria De Molduras H Effting Ltda	Sao Ludgero
138	Industria De Molduras Moldurarte Ltda	Braco Do Norte
139	Industria De Moveis America Ltda	Sao Bento Do Sul
140	Industria De Moveis Clement Ltda	Sao Bento Do Sul
141	Industria De Moveis Imperial Ltda	Sao Bento Do Sul
142	Industria E Comercio De Calcados Suzana Santos	Sao Joao Batista
143	Industria E Comercio De Calcados Tania Ltda.	Sao Joao Batista
144	Industria E Comercio De Molduras Santa Luzia Ltda	Braco Do Norte
145	Industria E Comercio De Moveis Meotti Parpinelli	Anchieta
146	Industria Mecanica Tool Machine Ltda Me	Joinville
147	Industria Quimica Dipil Ltda	Massaranduba
148	Industrial De Malhas Caravela Ltda	Indaial
149	Industrial Madeireira S A	Videira
150	Industrias Artefama S.A.	Sao Bento Do Sul
151	Industrias De Moveis Rotta Ltda	Cacador
152	Industrias Zipperer Sa	Sao Bento Do Sul
153	Inmes Industrial Ltda	Braco Do Norte
154	Inquil Industria De Amidos Especiais Ltda	Treze De Maio
155	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul
156	Intermold Ltda	Tubarao
157	Invert Do Brasil S/A.	Florianopolis
158	Joinpack - Industria De Maquinas Ltda	Joinville
159	Joinpaper Ltda	Joinville
160	Jungconsult Do Brasil Produtos Naturais Ltda	Bom Retiro
161	Kako Confeccoes Ltda Me	Blumenau
162	Kametal Distribuidora De Pecas Ltda. Epp	Icara

163	Karlache Comercio E Industria Textil Ltda	Jaragua Do Sul
164	Kasper Moveis Ltda - Epp	Sao Jose Do Cedro
165	Kavo Do Brasil Industria E Comercio Ltda	Joinville
166	Kohut & Cia Ltda	Rio Do Campo
167	Kropy Industrial Ltda	Joinville
168	Kyly Industria Textil Ltda	Pomerode
169	Laibel Confeccoes Ltda	Blumenau
170	Lal Industria E Comercio De Produtos Agricolas	Indaial
171	Lancaster Beneficiamentos Texteis Ltda	Rodeio
172	Luli Industria E Comercio De Confeccoes Ltda	Blumenau
173	Lunender S.A.	Guaramirim
174	M. A. Group Industrial Ltda	Sao Ludgero
175	Madecal Agro Industrial Ltda	Cacador
176	Madecolo Ind E Com De Madeiras Ltda	Mafra
177	Madeiras Popinhaki Ltda	Curitibanos
178	Madeklein Moveis Ltda	Guaraciaba
179	Mademafrs Madeiras Ltda	Mafra
180	Mademer Madeiras Ltda	Rodeio
181	Madepar Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Lages
182	Madepinus Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Cacador
183	Madescur Industria E Comercio De Madeiras Ltda	Curitibanos
184	Malharia Caryma Ltda	Joinville
185	Malharia Cristina Ltda	Blumenau
186	Malharia Diana Ltda	Timbo
187	Malinski Madeiras Ltda	Curitibanos
188	Manatex Textil Ltda	Brusque
189	Manchester Quimica Do Brasil Ltda	Criciuma
190	Manoel Marchetti Ind E Com Ltda	Ibirama
191	Marfim Gestoes - Comercial, Importacao, Exportacao	Blumenau
192	Marisol S.A.	Jaragua Do Sul
193	Marp Industria Textil Ltda	Blumenau
194	Massa Falida De Sul Fabril S.A.	Blumenau
195	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Sao Bento Do Sul
196	Mb Exportadora Ltda	Braco Do Norte
197	Mb Molduras Do Brasil Industria E Comercio Ltda	Braco Do Norte
198	Menegotti Industrias Metalurgicas Ltda.	Jaragua Do Sul
199	Meridiano Brasil, Industria, Comercio, Importacao	Itajai
200	Metalurgica Ciclo Ltda	Rio Do Sul
201	Metalurgica Trapp Ltda	Jaragua Do Sul
202	Metisa Metalurgica Timboense S/A	Timbo
203	Milamoveis Ltda	Rio Negrinho
204	Moldubras Molduras Brasil Ltda	Orleans
205	Moldunobre Molduras Ltda	Grao Para
206	Molduras Universal Ind E Com Ltda	Armazem
207	Moliporex-Brasil Moldes E Matrizes Importacao E	Joinville
208	Mouldbras Industria Madeireira Ltda	Corupa
209	Moveis 25 De Julho Ltda	Sao Bento Do Sul
210	Moveis James Ltda	Sao Bento Do Sul
211	Moveis Katzer Ltda	Sao Bento Do Sul
212	Moveis Polska Ltda	Sao Bento Do Sul
213	Moveis Princesa Oeste Ltda	Pinhalzinho
214	Moveis Rudnick S A	Sao Bento Do Sul
215	Moveis Schlup Ltda	Ibirama
216	Moveis Waely Ltda	Santa Cecilia
217	Moveis Weihermann S A	Sao Bento Do Sul
218	Moveis Wil Fama Sa	Mafra

219	Mutual Trade Ltda	Blumenau
220	Nasa Industrial Import E Export De Manufaturados	Campo Alegre
221	Neoprene Brasil Ltda	Garopaba
222	Netzsch Do Brasil Industria E Comercio Ltda	Pomerode
223	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	Campo Alegre
224	Nuova S.I.V.A.M. Do Brasil Ltda	Tijucas
225	Oliver Import & Export Ltda.	Camboriu
226	Oscar Armando Baldoni	Dionisio Cerqueira
227	Parlatta Malhas Ltda	Gaspar
228	Pati Nicki Confeccoes Ltda.	Joinville
229	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	Rio Negrinho
230	Pinhalcos Comercio Ltda	Pinhalzinho
231	Plasticos Catarinense Ltda	Sao Joao Batista
232	Plasticos Itajai Industria Comercio E Representaco	Itajai
233	Plasvale Industria De Plasticos Do Vale Ltda	Gaspar
234	Polichemicals Com. De Produtos Quimicos Ltda	Itajai
235	Polpa De Madeiras Ltda	Lages
236	Porcelanas Industriais Germer S/A	Timbo
237	Portobello Sa	Tijucas
238	Primor Doces E Caramelos Ltda	Tijucas
239	Quimivale Industrial Ltda	Itajai
240	Reinaldo Luiz De Oliveira Confecces	Ilhota
241	Remy Automotive Brasil Ltda	Brusque
242	Renar Macas S/A	Fraiburgo
243	Renar Moveis S/A	Fraiburgo
244	Resicryl Industria De Produtos Quimicos Ltda	Sideropolis
245	Rex Maquinas E Equipamentos Ltda	Braco Do Trombudo
246	Rf Molduras Ltda Me	Rio Fortuna
247	Ribor Importacao Exportacao Comercio E Repres Ltda	Biguacu
248	Rohden Artefatos De Madeira Ltda	Salete
249	Rohden Portas E Paineis Ltda	Pouso Redondo
250	Rohden S/A	Salete
251	Rota Do Sol Ind.Do Vestuario Importacao E Exportac	Braco Do Norte
252	Rotoline Equipamentos Industriais Ltda	Chapeco
253	Roveda Industria Quimica Ltda	Cacador
254	Rovitex Ind E Com De Malhas Ltda	Luiz Alves
255	Sadia S.A.	Itajai
256	Salvaro Industria E Comercio De Madeira Ltda	Criciuma
257	Satake America Latina Ltda.	Joinville
258	Schulz S/A	Joinville
259	Schwanke Industria Textil Ltda	Blumenau
260	Seara Alimentos S/A	Itajai
261	Selco Sistemas Eletronicos Ltda	Joinville
262	Selgron Industrial Ltda	Blumenau
263	Sf Esquadrias De Madeiras Ltda	Timbo
264	Sincol Sa Industria E Comercio	Cacador
265	Sistemas De Identificacao Animal Ltda	Joinville
266	Spio Malhas Ltda	Timbo
267	Summit Paints Do Brasil Ltda	Sao Bento Do Sul
268	Takata-Petri S.A.	Picarras
269	Tecelagem Confeccoes Cofran Ltda	Camboriu
270	Tecelagem Valle Ltda	Brusque
271	Tecnosan Tecnologia E Saneamento Ambiental Ltda	Blumenau
272	Teka Tecelagem Kuehnrich Sa	Blumenau
273	Temasa Industria De Moveis Ltda	Cacador
274	Terranova Brasil Ltda	Rio Negrinho

275	Textil Dois Mil Ltda	Brusque
276	Textil Farbe Ltda	Indaial
277	Textil H B Ltda	Blumenau
278	Textil H.J. Hering Ltda	Indaial
279	Textipan Industria E Comercio Ltda	Jaragua Do Sul
280	Tigre S.A. - Tubos E Conexoes	Joinville
281	Tremovel Industria De Moveis Ltda	Sao Bento Do Sul
282	Tritec Industrial Ltda.	Jaragua Do Sul
283	Tropical Moveis Ltda	Rio Do Sul
284	Tubozan Industria Plastica Ltda	Sideropolis
285	Tuper Industrias S/A	Sao Bento Do Sul
286	Tupy Fundicoes Ltda	Joinville
287	Usati S.A Refinadora De Acucar	Ilhota
288	Va Tech Transmissao & Distribuicao Ltda	Itajai
289	Van Beek Ind E Com De Confeccoes Ltda.	Brusque
290	Vedamotor's Industria E Comercio De Juntas Ltda	Rio Do Sul
291	Via Blu Industria E Comercio Ltda.	Blumenau
292	Via Brasil Trading Comercial Importadora E Exporta	Balneario Camboriu
293	Villa Confeccoes Ltda	Blumenau
294	Viltex Industria Textil Ltda	Timbo
295	Vineplast Exportacao E Importacao Ltda.	Gaspar
296	Vosso Do Brasil Alimentos Congelados Ltda.	Lages
297	Weg Industrias S.A.	Blumenau
298	Yakult S A Ind E Com	Lages

Fonte: SECEX, 2005

ANEXO 6 - EMPRESAS DE SÃO BENTO DO SUL, RIO NEGRINHO E CAMPO ALEGRE SOLICITANTES DO *DRAWBACK* EM 2004

Empresas de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre solicitantes do <i>drawback</i> em 2004			
	Empresa	Atividade	Cidade
1	Grossl Industria E Comercio Ltda	Móveis	Campo Alegre
2	Nasa Industrial Import E Export De Manufaturados	Móveis	Campo Alegre
3	Normoveis Industria Comercio E Participacoes Ltda	Móveis	Campo Alegre
4	Arte Real Moveis Ltda. Me	Móveis	Rio Negrinho
5	Hifer Industria E Comercio De Moveis Ltda	Móveis	Rio Negrinho
6	Milamoveis Ltda	Móveis	Rio Negrinho
7	Peale-Industria E Comercio De Moveis Ltda Epp	Móveis	Rio Negrinho
8	Artes Industriais De Madeira Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
9	D.I.T. Industria E Comercio Ltda.	Móveis	Sao Bento Do Sul
10	Embramovel Empresa Brasileira De Moveis Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
11	Francine Moveis Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
12	Industria De Moveis America Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
13	Industria De Moveis Clement Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
14	Industria De Moveis Imperial Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
15	Industrias Artefama S.A.	Móveis	Sao Bento Do Sul
16	Industrias Zipperer Sa	Móveis	Sao Bento Do Sul
17	Intercontinental Industria De Moveis Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
18	Moveis 25 De Julho Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
19	Moveis James Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
20	Moveis Katzer Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
21	Moveis Polska Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
22	Moveis Rudnick S A	Móveis	Sao Bento Do Sul
23	Moveis Weihermann S A	Móveis	Sao Bento Do Sul
24	Tremovel Industria De Moveis Ltda	Móveis	Sao Bento Do Sul
25	Tuper Industrias S/A	Não disponível	Sao Bento Do Sul
26	Battistella Industria E Comercio Limitada	Serraria	Rio Negrinho
27	Ceramarte Limitada	Cerâmica	Rio Negrinho
28	Terranova Brasil Ltda	Masisa / Madeira	Rio Negrinho

29	Artefama Comercial Exportadora S/A	Comércio de Móveis	Sao Bento Do Sul
30	Summit Paints Do Brasil Ltda	Tintas	Sao Bento Do Sul
31	Maxima Industria De Esquadrias Limitada Me	Esquadrias	Sao Bento Do Sul
32	Buddemeyer S/A	Têxtil	Sao Bento Do Sul
33	Fabrica De Moveis Neumann Ltda	Madeira	Sao Bento Do Sul
34	Gfb Grupo Franco Brasileiro De Com E Exp De Moveis	Comércio de Móveis	Sao Bento Do Sul

Fonte: SECEX, 2005

APÊNDICES

APÊNDICE 1 - CARTA DE APRESENTAÇÃO



Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

CENTRO DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – CPGA

Florianópolis, 21 de novembro de 2005.

Ao: Gerente de Exportação

Assunto: **Pesquisa de Mestrado:** A influência do *drawback* no preço de exportação

Prezado (a) Gerente,

Sou estudante de pós graduação – Mestrado – em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina e estou desenvolvendo minha dissertação sobre “A influência do *drawback* no preço de exportação”. Como foco de estudo, selecionei o setor moveleiro de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre para elaborar minha pesquisa. Para que isto seja possível preciso da colaboração das empresas da região em responder ao questionário proposto.

Conforme conversamos por telefone, solicito a participação de sua empresa em meu estudo. Envio anexo o questionário a ser respondido.

Ressalto que os dados obtidos serão tratados com sigilo, e a pesquisa dará uma contribuição efetiva ao setor e é o último pré-requisito para a obtenção do título de mestre em Administração pela UFSC / CPGA.

O presente estudo tem por objetivo promover, gerar, disseminar e preservar o conhecimento científico e tecnológico na área de finanças, propiciando novas bases para o desenvolvimento de políticas de incentivo às exportações brasileiras, especificamente no setor moveleiro de Santa Catarina.

Na certeza de poder contar com vossa consideração e imprescindível apoio, agradeço antecipadamente.

Cordialmente,

Beatrice Maria Zanellato Fonseca Mayer
Estudante de Mestrado
Universidade Federal de Santa Catarina - CPGA
Centro Sócio-Econômico - CSE
E-mail: beatrice.z@terra.com.br
Telefone: 48 99893321

APÊNDICE 2 - QUESTIONÁRIO DA PESQUISA

INFLUÊNCIA DO *DRAWBACK* NO PREÇO DE EXPORTAÇÃO

Dissertação de Mestrado em Administração – UFSC

1 PERFIL DA EMPRESA

1.1 Razão Social: _____

1.2 Endereço: _____

1.3 Fone: _____

1.4 E-mail: _____

1.5 Número de funcionários: _____

1.6 Ano de Fundação: _____

1.7 Qual área da empresa calcula o preço de exportação? _____

1.8 Qual área da empresa calcula os custos de importação? _____

2 PERFIL DO ENTREVISTADO

2.1 Responsável pelas informações

2.1.1 Nome: _____

2.1.2 Cargo: _____

2.1.3 Tempo de experiência em comércio exterior: _____

3 EXPORTAÇÃO

3.1 Há quanto tempo à empresa exporta? _____

3.2 Sua empresa exportou móveis entre os anos de 2002 e 2004?

() Sim () Não

3.3 A empresa vende para o mercado interno?

() Sim () Não

3.4 Da receita total da empresa, quanto representou percentualmente em 2004 as receitas provenientes do mercado interno e do mercado externo?

_____ % Mercado interno _____ % Mercado Externo

3.5 Sua empresa vende:

() Diretamente para o importador

() Via interveniente (comercial exportadora, empresa comercial mista, consórcio, outros)

() Via *trading company*

() Vende para outra indústria que exportará

Outros, citar: _____

3.6 Caso venda por dois ou mais canais, quanto representou percentualmente, em 2004, as operações de vendas feitas:

_____ % Diretamente para o importador

_____ % Via interveniente (comercial exportadora, empresa comercial mista, consórcio, outros)

_____ % Via *trading company*

_____ % Para outra indústria que exportará

_____ % Outros

3.7 Quais as NCMs dos produtos exportados em 2004, e percentualmente quanto eles representaram das exportações totais de 2004?

NCM	Representou XX % das exportações totais de 2004

4 INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO

4.1 Dentre os principais programas de incentivos à exportação, indique quais são conhecidos e/ou utilizados pela empresa:

Programas de incentivos	Não Conhece	Conhece		
		Utiliza	Não tem interesse em utilizar	Não consegue utilizar
Desoneração IPI				
Desoneração ICMS				
Restituição PIS / COFINS				
PROEX				
ACC				
ACE				
BNDES-EXIM				
REDEX				
EADI				
Seguro de Crédito				
<i>Drawback Suspensão</i>				
<i>Drawback Isenção</i>				
<i>Drawback Restituição</i>				
<i>Drawback Verde-Amarelo (interno)</i>				
Outros. Especificar:				

4.2 Em sua opinião, estes incentivos representam algum ganho competitivo para a empresa?

() Sim () Não

5 IMPORTAÇÃO

5.1 Sua empresa consulta periodicamente fornecedores estrangeiros?

() Sim () Não

5.2 Se não consulta, qual o motivo?

5.3 Sua empresa importa algum insumo?

() Sim () Não

5.4 Se não importa, qual o motivo?

5.5 Se importa, quais as NCMs dos insumos importados em 2004, e percentualmente quanto eles representaram das importações totais de 2004?

NCM	Descrição do produto	Representou XX % das importações totais de 2004

5.6 Qual a procedência dos insumos importados? Cite os três principais países.

1°

2°

3°

6 DRAWBACK

6.1 Para a importação destes insumos utilizou ou utilizará o drawback?

- () Sim, a empresa utilizou o drawback
() Sim, a empresa utilizará o drawback
() Não

6.2 Se não utilizou ou não utilizará, qual o motivo?

6.3 Se sim, qual a modalidade de drawback que utilizou ou que utilizará?

- () Suspensão
() Isenção
() Restituição

6.4 Se utilizou, em 2004 quanto representou percentualmente o incentivo do drawback do valor total das importações?

_____ %

6.5 Em sua opinião o incentivo do drawback representa algum ganho competitivo para a empresa?

- () Sim () Não

6.6 Cite, conforme sua percepção, quais os ganhos competitivos que a empresa tem proveniente do drawback?

7 PREÇO DE EXPORTAÇÃO

7.1 Como é formado o preço de exportação?

- ☐ O preço de exportação é calculado a partir do preço de venda que a empresa pratica no mercado interno, deduzindo-se os gastos com o mercado interno e acrescentando os gastos com o mercado externo.
- ☐ O preço de exportação é calculado a partir do preço de venda que a empresa pratica no mercado interno, convertendo o valor na moeda de venda para o mercado externo.
- ☐ O preço é estabelecido pelo importador, então os custos, despesas e o lucro são adaptados para chegar ao preço preestabelecido.
- ☐ O preço é calculado a partir dos custos e despesas de exportação mais a margem de lucro pretendida.
- ☐ Nenhuma das opções anteriores. Neste caso, especifique como é formado o preço de exportação:

7.2 No cálculo do preço de exportação os impostos já pagos (créditos fiscais) são considerados como custo do produto?

- ☐ Sim, os impostos (créditos fiscais) fazem parte do custo do produto
- ☐ Não, os impostos (créditos fiscais) são retirados do custo do produto

7.3 No *drawback* a empresa pagou ou suspendeu os impostos na importação dos insumos. Ao compor o preço de exportação a empresa considera estes impostos, pagos ou suspensos, no custo do produto a ser exportado, ou retira estes impostos?

- ☐ Os impostos são mantidos como custo do produto
- ☐ Os impostos são retirados do custo do produto.